



Scuola Internazionale Superiore di Studi Avanzati

Master in Comunicazione della Scienza
“Franco Prattico”

Anno Accademico 2013/2014

**COMUNICARE LA SCIENZA INCERTA AI
DECISION MAKERS: LO STRUMENTO DEL
POLICY BRIEF**

Tesi di

Giacomo Destro

Relatore

Luca Carra

Trieste, Febbraio 2015

DEDICHE

A *Francesco*, poiché "ogni prepotenza si arrendeva davanti al suo sorriso, che era un inno all'apertura, alle cose belle".

A *Mimmo*, che mi ha insegnato l'eleganza (di spirito, prima che di stile).

A *Olivia*, perché riesce a stupirmi ancora, anche dopo 30 anni di amicizia.

Ad *Andrea*, non avrei completato questo percorso senza il suo supporto morale e materiale.

Alla *mia famiglia*, che mi ha accompagnato anche in questo nuovo tornante della mia vita.

A *Martina e Sibilla*, che mi conoscono più di me stesso.

RINGRAZIAMENTI

La stesura di questo testo ha incontrato alcune difficoltà, tutte risolte grazie ai numerosi aiuti che ho ricevuto.

Desidero quindi ringraziare il mio relatore, *Luca Carra*, che con pazienza e dedizione non solo mi ha guidato nell'esplorazione e nella scrittura stessa, ma è stato una fonte fondamentale di stimoli.

Un ringraziamento particolare va anche a *Alessandro Costa*, a *Marzia Germini* e a tutto il personale di *Enel Foundation*, che mi hanno dato tutta la loro disponibilità, quando le scadenze erano vicine, ma soprattutto un caloroso affetto nei momenti di sconforto.

Vorrei anche ringraziare tutti i *docenti* del Master, che da profano mi hanno trasformato in un vero appassionato della comunicazione scientifica. Sono stati due anni a volte duri e difficili, ma anche estremamente interessanti e, perchè no, spesso divertenti: un ringraziamento ai *miei compagni* di Master è quindi doveroso. Un grazie davvero sentito a *Mila Bottegal* che, senza mai perdere la sua schietta compostezza, si è dovuta sorbire tutte le nostre ansie e ritardi.

Infine, vorrei ringraziare la mia famiglia e i miei amici: senza di loro non sarebbe stato possibile per me imbarcarmi in questa entusiasmante avventura.

Grazie.

Sommario

Introduzione.....	9
Esiste un problema comunicativo tra scienziati e policy maker?	9
Pochi strumenti, e poco efficaci	10
Struttura dell'elaborato	11
 Capitolo 1 Materiali e metodi	12
 Metodi della ricerca	12
 Materiali bibliografici.....	14
 Il modello di verifica e implementazione	16
 Glossario ragionato	17
Advisory/Lobbying	17
Decision making.....	17
Marketing politico-elettorale.....	18
Policy advisor.....	18
Policy maker.....	18
Scienza incerta.....	18
Set valoriale.....	19
Studio di scenario.....	19
 Capitolo 2 Clima, malattie e rischio:.....	20
 Introduzione	20
 I fattori che influenzano la barriera linguistica tra scienza e politica	22
 Fattori soggettivi.....	25
Il processo di decision making.....	25
L'importanza delle reti sociali.....	27

La retorica politica.....	28
Incorporare i valori sociali.....	28
Espedienti retorici (la scienza dice che).....	30
L'importanza di emozionare.....	33
Targhettizzare il proprio pubblico.....	34
La mutevolezza dell'opinione pubblica.....	35
Quantificare l'incertezza: lo studio olandese	37
 Fattori oggettivi	 42
La variabile temporale	42
La variabile economica	45
 Conclusioni	 48
 Capitolo 3 Tra indipendenza e lobbismo.....	 52
 Introduzione	 52
 Il significato dei termini.....	 54
 La neutralità impossibile della scienza	 56
La guerra sul cambiamento climatico	57
 Una democrazia, molti ruoli	 60
Il pluralismo dei gruppi di interesse	60
Il popolo semi-sovrano	61
 Il ruolo della scienza nella democrazia.....	 63
Il modello lineare	63
Il modello degli stakeholder	64
 Il modello di Pielke	 66
 Lo scienziato puro	 66
 Il lobbista.....	 68

Il lobbista invisibile	69
L'arbitro.....	69
Il mediatore onesto	71
I limiti del modello di Pielke.....	72
Conclusioni	73
Capitolo 4 Un ponte comunicativo	74
Introduzione	74
Oltre il policy brief.....	76
I workshop.....	76
I report	77
Alcune regole per scrivere un policy brief efficace	79
Linee guida della FAO	79
Linee guida della Global HIV/AIDS Initiatives Network.....	83
Le linee guida del Prof. Tsai.....	86
Una summa delle linee guida	87
Un modello integrato di policy brief	90
Chi si vuole essere?	90
A chi si vuole parlare?	92
Come si può scrivere?	95
Il policy brief 2.0.....	97
Un policy brief elettronico.....	97
Creare un sito web specifico per il policy brief	97
Conclusioni	99

Bibliografia	103
Sitografia	106
 Appendice A	 108

Introduzione

Ebola, SARS, i cambiamenti climatici, la perdita della biodiversità, la questione energetica, il bioterrorismo, le malattie rare e le presunte “cure miracolose”: la scienza è il invitato di pietra di tante decisioni che devono prendere i politici (e i magistrati). Tuttavia, i politici non sempre hanno gli strumenti culturali per valutare a fondo le possibili scelte che possono fare. D'altra parte, spesso è la stessa comunità scientifica che, specialmente in determinati settori, si è altamente polarizzata e alcune volte addirittura politicizzata. Affermare questo, però, non ha alcun intento valoriale: è un dato di fatto, che smonta il mito dello scienziato rinchiuso nella *turris eburnea* del proprio laboratorio.

Esiste un problema comunicativo tra scienziati e policy maker?

Compreso l'ambiente in cui si struttura il dialogo tra scienza e politica, è dunque necessario rilevare che tale dialogo è profondamente viziato, sia da un lato che dall'altro: esiste un problema comunicativo tra scienziati e decision makers e, al tempo stesso, a tutt'oggi mancano strumenti comunicativi efficaci, ponti che riescano a superare questa rigida separazione. D'altra parte, è anche vero che la comunicazione della scienza non è finora riuscita nemmeno a fare grandi innovazioni sui pochi strumenti su cui possono fare affidamento gli scienziati per comunicare con i decision makers. Insomma, esiste un problema comunicativo, ma sembra che (almeno nei fatti) sia abbastanza trascurato.

Le ragioni di ciò sono abbastanza dibattute. Sicuramente c'è un problema di base: nella maggior parte dei paesi, compresa l'Italia, c'è una scarsissima educazione alla scienza, ai suoi percorsi e alle sue regole. Spesso manca addirittura una alfabetizzazione di base. Va però considerato anche un fattore, spesso trascurato, che ha un certo peso nel determinare questa situazione. La scienza moderna è una scienza iper-specializzata, che ha assunto anche un vocabolario talmente elaborato da risultare veramente incomprensibile ai più. Ciò non è certo un disvalore o una strategia volontariamente

adottata per rendere misteriosa la scienza: è un dato di fatto, che ha i suoi pro e i suoi contro e che può diventare problematico se la comunità scientifica non si pone anche l'obiettivo di una adeguata comunicazione dei suoi contenuti a un pubblico laico.

Questa apparente scarsa chiarezza può portare ad una paralisi nel momento in cui la scienza entra nei palazzi del potere: “alcune volte c'è una certa riluttanza da parte dei decision makers nel portare avanti delle azioni [politiche] quando queste implicano un'evidenza scientifica di base complessa, in parte perché loro [i decision makers] si sentono poco preparati a contestualizzare e valutare l'incertezza scientifica”¹. Ecco che appare quindi il nodo centrale della discussione: il cuore stesso di questo gap comunicativo sembra essere l'amalgama tra una mancanza di un linguaggio comune e la presenza dell'incertezza scientifica.

Pochi strumenti, e poco efficaci

È possibile sciogliere il nodo di un linguaggio comune assente e l'*horror vacui* che provoca l'incertezza nella scienza? Rispondere a questa domanda è quanto mai difficile. Da una parte esistono strumenti, invero pochi, che tentano di superare il *gap*, dall'altra tali strumenti soffrono di una obsolescenza dovuta alla prassi. In altre parole, questi strumenti vengono prodotti ormai in maniera meccanica, hanno perso lo slancio innovativo e dunque risultano poco efficaci.

Lo scopo di questo elaborato è quello di tentare di indicare possibili miglioramenti per rendere più efficace uno strumento di comunicazione tra scienza e politica: il policy brief. Questo strumento è ormai nel repertorio abbastanza classico dei documenti prodotti alla fine di una ricerca. Tuttavia spesso i policy brief sono inefficaci, ovvero non presentano il contenuto di cui i destinatari hanno bisogno. I policy brief, spesso, vengono considerati come un “super riassunto” della ricerca o dello stato dell'arte. Invece, tali documenti sono strumenti con una struttura precisa, con destinatari definiti e necessità proprie.

¹ H. N. Pollack (2003), pos. 235

Per quanto è emerso dalla nostra ricerca, non esiste alcuna linea guida per la redazione di un policy brief che contenesse indicazioni sulle necessità comunicative dei policy makers, che sono i destinatari di tali tipi di documenti. Da questa constatazione è partito il lavoro di ricerca che ha portato a questo elaborato: partendo da una ricognizione della letteratura sull'argomento, si arriverà alla redazione di linee guida ragionate che considerino anche i fattori innovativi evidenziati nella parte precedente.

Struttura dell'elaborato

Questo testo si compone di 5 parti principali. Nel capitolo 1 si introdurrà la metodologia che è stata utilizzata, evidenziandone, laddove è necessario, anche i limiti. Poiché la maggior parte della letteratura è in inglese, ma soprattutto alcuni dei termini in inglese sono entrati loro stessi nel linguaggio tecnico (ma anche comune, si pensi ad esempio, allo stesso “policy brief”), al termine di questa parte è stato redatto un breve glossario ragionato.

Nel capitolo 2 si entra nel vivo della discussione, poiché si esamineranno le necessità comunicative dei decision makers, dividendole in fattori soggettivi e fattori oggettivi. Nel capitolo 3, invece, verrà riproposto uno schema teorico (al momento considerato come uno dei più attendibili) che descrive quattro “figure” che uno scienziato può assumere quando si rapporta ad un decision maker.

Il capitolo 4 è il capitolo centrale, dove le conclusioni raggiunte nei precedenti due capitoli si fonderanno alle linee guida principali attualmente disponibili per redigere un policy brief, andando così a creare *un modello di verifica e implementazione*, ovvero il “prodotto” di questo elaborato.

Infine, nelle conclusioni, si approfondirà brevemente un tema già toccato (specificamente nel capitolo 2), ovvero quello del rapporto tra corretta informazione scientifica e libertà politica del decision maker.

Capitolo 1

Materiali e metodi

Metodi della ricerca

Il quadro di riferimento generale di questo elaborato, come descritto nell'introduzione, è quello di esplorare il difficile e affascinante rapporto tra chi, attraverso la ricerca scientifica, cerca delle risposte ad alcuni interrogativi dell'umanità e chi, attraverso l'azione politica, dovrebbe tradurre queste risposte in azioni. In particolare, si è deciso di esplorare un settore complesso di tale relazione, ovvero di quelle scienze cosiddette incerte, le scienze predittive o quelle caratterizzate da margini di probabilità molto ampi. Ma anche questa ulteriore restrizione apre comunque scenari troppo ampi, non inseribili nei limiti di tempo e spazio concessi a questa esplorazione. Si è quindi preferito focalizzare maggiormente l'attenzione su uno strumento comunicativo, quello del policy brief, che può rappresentare un canale ancora sottovalutato di trasferimento di informazioni scientifica ai policy maker. Come detto in precedenza, non esiste una informazione scientifica "corretta" che poi nel processo politico viene distorta e piegata strumentalmente alle esigenze meramente elettorali di un politico: piuttosto esiste una barriera comunicativa che non permette ai politici di digerire in modo completo tale informazione scientifica. Il policy brief può appunto essere un valido enzima che aiuti tale digestione; in breve, la domanda cui questo elaborato cerca di trovare risposta è: come si costruisce un policy brief efficace?

Per rispondere a questa domanda ci sono molteplici strumenti, sostanzialmente ascrivibili a due metodologie di ricerca. Da una parte, si poteva optare per una ricerca osservativa, una raccolta di dati *ex novo*, attraverso la creazione di interviste partecipate, workshop, questionari, etc. Sicuramente, almeno in un primo momento, appare la metodologia di ricerca più rigorosa per riuscire a individuare delle regole quantomeno generali per redigere un policy brief efficace. Come contro, questo

approccio richiede una quantità elevata di risorse in termini economici, tecnologici e di tempo.

Un altro metodo consiste nella ricerca di secondo livello, ovvero non basata su dati raccolti *ex novo*, ma sullo studio di fonti primarie e secondarie rintracciabili nella vasta letteratura sull'argomento. Sicuramente questo approccio è quello che richiede un minor investimento in termini economici e tecnologici, anche se, data la vastità della letteratura, non permette di ridurre i tempi. Come aspetto negativo, ovviamente, una ricerca nella letteratura costringe il campo di ricerca su argomenti già esplorati, ma soprattutto non permette di avere esperienza diretta degli attori principali che si muoveranno tra le pagine di questo elaborato.

Insomma, a prima vista, il primo metodo sembra qualitativamente migliore, se non altro in termini di originalità. Tuttavia, calando la questione metodologica nel contesto attuale e nella realtà quotidiana, riuscire a intervistare o riunire un numero statisticamente rilevante di soggetti disposti a spendere il proprio tempo in una ricerca di questo tipo (specialmente laddove si disponga di tecnologie e risorse economiche ridotte) risulta essere uno splendido miraggio, piuttosto che un obiettivo scientifico raggiungibile. Se poi tra le categorie sociali che si vogliono esplorare ce n'è una (i politici) la cui vita professionale dipende fortemente dal fattore tempo, il miraggio rischia di trasformarsi in un artificio retorico piuttosto che in un concreto risultato scientifico.

Insomma, seppur intellettualmente appare più interessante riuscire a creare uno strumento di interpellanza diretta (e basato su un modello scientificamente valido) rivolto agli attori che dovrebbero creare (gli scienziati) e recepire (i policy maker) un policy brief, è apparso molto più solido avvalersi della letteratura consolidata, piuttosto che all'invenzione. Ad una lettura meno superficiale, quindi, il secondo metodo, quello per così dire indiretto, appare quello adatto a far emergere elementi davvero interessanti (e per certi versi anche innovativi) e soprattutto in grado di avere una praticità realizzabile.

La caratteristica di praticità e utilizzabilità è stata infatti un cardine nella redazione di questo testo. Trattandosi di un argomento così vasto e complesso, il rischio di perdersi in dialoghi immaginari tra attori idealizzati è veramente stato concreto. L'urgenza

dell'uso rischiava di creare un politico e uno scienziato idealtipico cui fare riferimento – esattamente quanto di più lontano ci possa essere dalla realtà quotidiana, fatta di un insieme di persone che in maniera grossolana possono essere inseriti all'interno delle categorie di “politico” o di “scienziato”. Le segreterie legislative dei ministeri (in parte caratterizzate da un *turn-over* simile allo *spoils system* statunitense) sicuramente rientrano nella categoria di “politico”, anche nella sua accezione di burocrate? Da un punto di vista generico, sicuramente sì. Da un punto di vista pratico, spesso no, poiché sono formate da personale amministrativo che non risponde né a logiche elettorali, né a logiche di potere. Idem per le varie figure che compongono un “gruppo di studio” o un laboratorio scientifico. Anche in questo caso, si è optato – sempre in un'ottica di utilizzabilità – a una mediazione semplificativa: di seguito si troverà un breve glossario ragionato sui termini più frequentemente utilizzati nella trattazione, per rendere chiaro i limiti e le variabili considerate quando si cerca di sistematizzare due mondi così complessi.

Materiali bibliografici

Come precedentemente detto, il modello di ricerca scelto è stato quello dell'analisi della letteratura. Non è un'analisi passiva: non si è cercato di creare un'antologia o uno stato dell'arte per quanto riguarda il *gap* comunicativo tra scienza incerta e policy making. L'esplorazione e la selezione della letteratura è stata una fase particolarmente delicata, sotto due punti di vista: la quantità era davvero molto ampia (sia di articoli scientifici, che di libri pubblicati) e la qualità degli studi, specialmente quelli basati su interviste o focus group, spesso risentiva di un numero di partecipanti statisticamente irrilevante. Questi ultimi, quindi, non sono stati presi in considerazione, con l'eccezione di quelli che trattavano una tematica realmente interessante e/o particolare².

Paradossalmente, la maggior parte della letteratura – poiché indirizzata agli scienziati – parla poco del modo con cui essi si approcciavano alla politica. In altre parole, la letteratura scientifica sembra interessarsi quasi di più al rapporto politica – scienza piuttosto che a quello scienza – politica. La difficoltà maggiore nel creare la griglia del Capitolo 2, riguardante le esigenze comunicative dei politici nei confronti della scienza,

² Due in particolare: Morss R. E. et al. (2005) e Wardekker J.A. et al. (2008).

è stata quella di selezionare la vasta letteratura in materia. Al contrario, nella compilazione della griglia del Capitolo 3 (che riguarda le esigenze comunicative degli scienziati nei confronti della politica) il compito appariva abbastanza semplice: la maggior parte della letteratura si rifaceva a un testo fondamentale, ancorché abbastanza recente, ovvero il celebre “Honest Broker” di Roger A. Pielke.

Il fatto di avere a disposizione un testo di riferimento internazionalmente riconosciuto ha due implicazioni. Da una parte, senz'altro, facilita molto il lavoro di selezione. Dall'altra, però, potrebbe indebolire la robustezza scientifica dell'elaborato, poiché non offre punti di vista indipendenti. Quest'ultima, legittima, critica è però affievolita da un fatto dimostrabile: se si escludono i contributi già considerati nel testo di Pielke e la letteratura che prende spunto (e spesso sostanza) da tale testo, quello che rimane è veramente poco. In sostanza si può dire che il *trade-off* tra debolezza di appoggiarsi ad una sola fonte e rischio di avventurarsi in una letteratura poco consolidata è talmente basso che conviene appoggiarsi al solo testo di Pielke, integrandolo quando possibile di contenuti veramente autentici.

C'è un ulteriore fattore che, parlando di ricerca bibliografica (specialmente in ambito delle scienze sociali) non va sottovalutato. La maggior parte dei testi sono in lingua inglese. Questo ha fundamentalmente due implicazioni. Da una parte, la letteratura in lingua inglese che è stata esaminata proviene chiaramente da un contesto socio-culturale di tipo anglosassone. Il fatto non è da poco: il grado, la penetrazione e il ruolo stesso della scienza nella politica dei paesi anglosassoni presenta delle caratteristiche diverse rispetto alle culture – ad esempio – di lingua latina. Non è questa l'occasione né il luogo dove descrivere queste differenze, tuttavia sono abbastanza di senso comune da essere sottintese. Dunque, come sciogliere questo importante nodo? Nella stesura di questo elaborato si è dovuto ricorrere a due espedienti – abbastanza arbitrari e dunque passibili di opinabilità. Il primo è stato quello di prescindere, laddove possibile, da tali differenze. Le tradizioni politico-culturali di ogni stato sono veramente molto diverse da un paese all'altro, specialmente in Europa. Lo scopo di questo testo non è di esplorarle e nemmeno di considerarle tutte. È piuttosto quello di sintetizzarle – e dunque semplificarle. In ogni caso, il problema di tali tradizioni, poiché influisce direttamente sull'efficacia, sarà ripreso brevemente nelle conclusioni.

Il secondo espediente è stato quello di riportare il più possibile i termini nella loro

lingua originaria, anche se, per evitare tuttavia ripetizioni stilisticamente pesanti, sono stati utilizzati alcuni sinonimi o le traduzioni italiane. Termini come decision maker, policy maker, advocacy, etc possono risultare fastidiosi nella lettura, tuttavia una traduzione precisa delle sfumature lessicali e culturali che si portano dietro avrebbe provocato un lavoro di definizione gravoso e sostanzialmente inutile, poiché entrati ormai nel linguaggio tecnico o addirittura in quello comune. Per rendere esplicito il valore o le semplificazioni adottate nel testo e indicare i sinonimi utilizzati, è stato predisposto il breve glossario che si trova al termine del capitolo.

Il modello di verifica e implementazione

L'elaborato risponde a una chiara esigenza: creare uno strumento facilmente utilizzabile di verifica della efficacia (in termini politici) e correttezza (in termini scientifici) di un policy brief. Il nome che si è dato a questo strumento è “modello di verifica e implementazione”.

Per fare questo si è proceduto indagando le esigenze in termini comunicativi sia dei policy maker (Capitolo 2) che degli scienziati (Capitolo 3). Al termine di ciascun capitolo si è creata una griglia contenente le problematiche e (laddove possibile rintracciabili nella letteratura consolidata) le possibili soluzioni o consigli per risolvere tali problematiche. Da questa griglia si è infine estratta – per ciascun capitolo – una check list quanto più semplice e chiara possibile. L'ultimo passaggio (Capitolo 4) per la creazione dello strumento di cui sopra, è stato quello di unire le due check list e integrarle con check list simili rintracciabili nelle linee guida più utilizzate nella redazione di un policy brief.

Infine si è cercato di offrire spunti per un'ulteriore trasformazione del policy brief alla luce delle nuove tecnologie e possibilità offerte da internet.

Glossario ragionato

I termini usati nel testo sono spesso in inglese e alcune volte generici. Per esplicitare i significati che hanno o che possono assumere nel testo, è quindi una buona pratica specificare e chiarificare i confini e le definizioni di tali termini. Per questioni stilistiche, inoltre, alcune volte verranno usati dei sinonimi (spesso le traduzioni in italiano quanto più possibile vicine al significato originario), che vengono elencati per ogni voce.

Advisory/Lobbying

Le azioni di *lobbying* prevedono che un gruppo di pressione, non inserito all'interno di un sistema codificato e istituzionale, si faccia portatore di istanze politiche e dunque tale gruppo cerchi di esercitare la propria influenza su un decisore politico (sia esso un decision maker o un policy maker). Quando tale gruppo è invece previsto e inserito all'interno di un processo decisionale si parla di *advisory*³.

Decision making

Il processo che porta a intraprendere un'azione specifica all'interno di un ventaglio più ampio di azioni⁴. Il decisore può essere intermedio o finale e può essere singolo o collettivo. Se tale azione si configura come una di tipo politico, nel testo si parlerà di policy making (in alcune parti viene utilizzato come sinonimo “politica”). Nel testo vengono utilizzati come termini sinonimi di decision making: processo decisionale, decisore, decisore finale.

³ Antonucci M.C. (2012), p. 34

⁴ Nuovo Soggettario Thesaurus, Biblioteca Nazionale Centrale di Firenze

Marketing politico-elettorale

Insieme di strumenti comunicativi finalizzati alla conoscenza e al modellamento dell'azione politica sul segmento elettorale specifico di ogni politico. Il marketing politico-elettorale moderno è caratterizzato da quattro elementi: professionalizzazione della comunicazione, aumento delle pressioni comunicative, diversificazione centrifuga (moltiplicazione dei canali di comunicazione e diminuzione dell'audience), ricezione frammentata e selettiva⁵.

Policy advisor

Una persona che fornisce idee o progetti che vengono utilizzati da un'organizzazione o un governo come base per prendere decisioni⁶. Nel testo vengono utilizzati come termini di uguale significato: consulente politico, consulente tecnico-scientifico, esperti (inseriti nel processo decisionale istituzionale).

Policy maker

Chi ha il potere di elaborare e determinare orientamenti e strategie in merito alle questioni più rilevanti per la società e la politica⁷. Nel testo, laddove non diversamente specificato, all'interno di questa categoria rientrano sia i soggetti con cariche politiche elettive (politico) che quelli con cariche istituzionali o non direttamente elettive (burocrati).

Scienza incerta

La definizione di “scienza incerta” è centrale per lo scopo di questo elaborato. Sostanzialmente ci sono due accezioni che vengono date al termine: da una parte, la

⁵ Caciotto M., (2011)

⁶ Collins dictionary, <http://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/policy-adviser>

⁷ Treccani, Neologismi, v. [http://www.treccani.it/vocabolario/policy-maker_\(Neologismi\)/](http://www.treccani.it/vocabolario/policy-maker_(Neologismi)/)

scienza incerta si riferisce a un settore della scienza caratterizzato da previsioni con ampi range probabilistici di realizzazione; in sostanza questa dizione, che guarda evidentemente a settori del sapere scientifico quali la climatologia, l'ecologia e l'epidemiologia, è assimilabile al concetto di scienza predittiva. Dall'altra, invece, si accoglie anche la definizione di scienza incerta, come “scienza conflittuale”, ovvero “l'uso differenziale di questo o quel esperto da parte delle istituzioni, i conflitti tra livelli istituzionali locali e nazionali spesso portatori di verità differenti nelle quali la conoscenza scientifica e la consulenza esperta assumono sempre più la forma e la funzione della “merce comprata”, vale a dire funzione performativa e identitaria e aggregativa e relazionale, e non solo strumentale di supporto alle scelte”⁸. Laddove non diversamente indicato, nel testo “scienza incerta” è sinonimo di “scienza predittiva”.

Set valoriale

Rappresenta l'insieme di valori, linguaggi, tradizioni e considerazioni etiche proprie di un determinato segmento sociale.

Studio di scenario

L'analisi di scenario è un processo di analisi dei possibili eventi futuri considerando i possibili esiti alternativi. Questo comporta che le proiezioni non cerchino di mostrare un'immagine esatta del futuro, ma sviluppi coerenti e alternativi futuri⁹.

⁸ Pellegrino V. (2013)

⁹ Aaker D. A. (2001)

Capitolo 2

Clima, malattie e rischio:

le esigenze politiche nella comunicazione della scienza incerta

L'epidemiologia, la climatologia e più in generale tutte le scienze predittive soffrono di un serio problema di comunicazione tra gli scienziati e i decision maker. In questo capitolo si esploraranno alcuni dei maggiori aspetti di questo problema, dall'ottica di un decision maker.

Introduzione

Chiunque abbia fatto ricerca o si interessi di scienza ha ben chiaro quanto fondamentale sia l'incertezza. Essa genera il dubbio e il dubbio è il motore della ricerca. Tutte le grandi scoperte scientifiche si basano sulla nozione di incertezza, e invero il metodo scientifico moderno è costruito sul concetto di incertezza: una verità è tale fintanto che non ne viene provata la falsità. Appare dunque una verità ontologicamente incerta: ci sono innumerevoli prove che la Terra sia sferica e non piatta, ma qualsiasi scienziato, almeno in via teorica, deve ammettere che, semmai venisse fuori una prova sperimentalmente ripetibile che la Terra è in realtà piatta, allora quella sarebbe la nuova verità scientifica.

Se quindi la scienza di per sé nasce dal dubbio, inteso come possibilità di mutare le proprie nozioni via via che il sapere procede, l'incertezza esplode in tutto il suo significato più autentico per quanto riguarda le scienze predittive. La verità predittiva è per sua natura una verità probabilistica, e altro non può essere. Lynton Caldwell, nella prefazione al libro *“Science, Non-science and nonsense”* di Micheal Zimmerman, definisce

in modo molto efficace le scienze predittive come il processo di separare il “dimostrabilmente falso” dal “probabilmente vero”¹⁰.

Tutta questa magnifica costruzione in cui l'incertezza come catalizzatore della scoperta scientifica, verità che sono tali fintanto che non si dimostrano false, ma soprattutto verità probabili, è un set variolare sostanzialmente (e quasi fedelmente) opposto a quello dei policy maker. Se uno scienziato apprezza la raffinatezza del calcolo probabilistico, un decisore politico lo classifica subito come “invendibile”. Sebbene esista una sorta di marketing scientifico¹¹ (ancora in un fase abbastanza rudimentale), la scienza si basa su di un bene, la conoscenza, indivisibile e pubblico. La politica, invece, è interessata a un bene scarso e altamente escludibile¹², ovvero il potere decisionale. In un contesto di scarsità e di possibilità di esclusione, il marketing politico diventa l'unica arma. Questo è tanto più vero in una democrazia, dove il potere è (o dovrebbe essere) sottoposto a un processo di controllo continuo e approfondito in un contesto di forte concorrenza tra gli attori in gioco.

C'è un'ulteriore barriera comunicativa tra scienziati e decision maker, quella linguistica. Se, come precedentemente detto, gli scienziati apprezzano o comunque sono abituati a muoversi in un contesto di incertezza, i policy maker concepiscono l'incertezza scientifica sostanzialmente in termini di inaccuratezza. Come risultato, il modo in cui gli scienziati si riferiscono all'incertezza spesso confonde i burocrati e i politici. Quindi, sebbene l'incertezza possa sembrare agli scienziati come un concetto di base e universale, il termine può agire da barriera linguistica che limita il trasferimento di conoscenza tra i ricercatori e i burocrati¹³.

¹⁰ Zimmerman M. (1997)

¹¹ Un esempio di tale fenomeno sono i ranking tra scienziati basati sul numero di citazioni, come l'H-index o l'Impact factor.

¹² Per secoli, infatti, il potere decisionale è stato detenuto in maniera “assoluta” da poche decine di persone.

¹³ Fothergill S. (2000)

I fattori che influenzano la barriera linguistica tra scienza e politica

Determinare i fattori che influiscono e possono modificare questa barriera linguistica è invero abbastanza complesso e, sotto molti aspetti, anche abbastanza opinabile. Il rapporto tra politica e scienza è veramente molto complesso, spesso irrazionale e biunivoco: per questo creare una serie di punti chiave su cui insistere è difficile se non addirittura impossibile. Tuttavia, se il campo viene ristretto all'ambito comunicativo le variabili appaiono leggermente più chiare. Senza voler scendere nella classica dicotomia tra divulgazione scientifica e marketing politico, è possibile andare a individuare alcune aree in cui è facile agire per migliorare la comunicazione tra ricerca scientifica e policy making. In questo capitolo andremo a descrivere brevemente i problemi presentati dalla comunicazione della scienza predittiva per i decision maker. In altre parole (a differenza del prossimo capitolo in cui l'ottica sarà ribaltata), cercheremo di individuare i fattori chiave per la comunicazione politica della scienza, in modo da trovare i punti in comune e le criticità. Per chiarezza espositiva ed esigenze di brevità (altrimenti il discorso si potrebbe allargare in modo quasi incontrollabile) tali fattori sono stati divisi in **fattori soggettivi** e **fattori oggettivi**.

Innanzitutto, verrà brevemente introdotta una distinzione che in alcune circostanze può essere fondamentale: i decision maker non sono una categoria definita di persone. Nel **processo di decision making** intervengono figure estremamente eterogenee per quanto riguarda formazione, cultura, scopi e, soprattutto, professione. In generale, laddove non diversamente specificato, ci si riferirà ai decision maker come all'unione di due macro-categorie, ovvero le figure la cui carica è elettiva (i “politici” nel gergo comune) e i burocrati, basati su una concezione conservatrice e standardizzata del processo di decisione politica. Come interagiscono tra di loro queste figure? Sebbene spesso si tenda a sottovalutare questo aspetto, la **rete sociale dei policy maker** rappresenta una variabile fondamentale del processo di adozione di una decisione politica, poiché crea equilibri dinamici tra gli attori in gioco e, in sostanza, può rendere l'intero processo a-razionale se non, addirittura, irrazionale.

Descritto il contesto sociale in cui si muovono i decision maker, il cuore del problema comunicativo dal punto di vista dei decision maker risiede nello strumento cardine del marketing politico, ovvero la **retorica**. Ogni azione politica deve sottostare a

determinate esigenze in termini di marketing politico. Quali sono, dunque, tali esigenze laddove si voglia inglobare una informazione scientifica? Il punto è centrale ed estremamente complesso. Queste due connotazioni rendono sostanzialmente soggettiva la scelta delle variabili da considerare. In questo elaborato vengono considerate quattro variabili. La prima è sicuramente la necessità di far convergere i “fatti” scientifici con le **necessità sociali**, intese come quei valori meta-scientifici, quali il lavoro, la salute, etc.

Oltre a questo, è necessario tenere conto che la comunicazione politica si avvale sempre di **espedienti retorici**. Il primo riguarda direttamente la scienza, anche quando, in realtà, viene utilizzata in modo vuoto e strumentale: la potenza euristica e validatrice della scienza ha creato uno strumento retorico che permette al politico di mettere all'angolo l'avversario. In altre parole, “la scienza dice che” è uno dei pochi strumenti in mano a un politico per alzare di livello (in termini retorici, non qualitativi) una discussione. Che poi la scienza cui si fa riferimento sia effettivamente un sapere derivato dai processi di verifica scientifica standard ciò ha poco interesse per la retorica politica. Un altro espediente retorico ampiamente utilizzato dai decision maker è quello di creare emozioni nell'elettorato. **L'importanza di emozionare**, come vedremo, è però uno strumento che può essere utilizzato (e in alcuni casi è già stato usato) per veicolare concetti scientifici particolarmente complessi. All'interno del discorso sulla retorica, è bene aver presente che ogni politico parla a una *audience* ben definita; in altre parole, per comunicare efficacemente con un politico è bene aver sempre presente a quale **target elettorale** si rivolge la sua azione. Infine, sempre in ambito di retorica politica, verranno presentati i risultati di un interessante esperimento olandese che ha cercato di rispondere alla domanda: come quantifica le **espressioni probabilistiche** (“circa il 50%”, “abbastanza probabile”, etc) gli scienziati? E i policy maker?

Il processo di decision making, la differenza tra politici e burocrati, la rete sociale dei policy maker ma soprattutto la retorica, come detto in precedenza, sono tutti fattori soggettivi. Ma esistono anche dei fattori oggettivi, ovvero che accomunano qualsiasi decision maker. Sono quei fattori che non dipendono dalla soggettività degli individui che fanno politica, ma alla categoria di policy maker nel suo complesso. In questo elaborato ne verranno esaminati solamente due, ritenuti i principali e i più funzionali allo scopo ultimo del testo, ovvero quello di creare un set di regole per la scrittura di un policy brief efficace. Innanzitutto il **fattore tempo**: come è ben noto, la politica ha,

strutturalmente, una concezione del tempo estremamente ristretta. I tempi politici non permettono ai policy maker di strutturare politiche pubbliche di lungo periodo, specialmente se, nel breve, queste comportano dei sacrifici al loro elettorato. Quindi, come coniugare gli studi di scenario (che coprono il medio-lungo periodo) con la necessità dei tempi brevi della politica?

Il secondo fattore oggettivo è rappresentato dalla **variabile economica**. La politica è in larga parte una questione di allocazione di risorse economiche limitate tra opzioni a volte conflittuali. Indicare i costi, ma, come si vedrà di seguito, soprattutto i benefici, può attirare maggiormente l'attenzione dei policy maker sull'argomento. Tuttavia, non è facile incorporare queste informazioni aggiuntive all'interno di un messaggio scientifico più generale, soprattutto perché non si può chiedere agli advisor scientifici o agli scienziati stessi di padroneggiare modelli econometrici complessi come quelli basati sull'incertezza e gli scenari di medio-lungo periodo. Infine, nelle **conclusioni**, verranno riportate in breve tutte le informazioni analizzate nelle pagine precedenti, sintetizzandole anche in una tabella. Questa tabella sarà la prima parte del modello di verifica di un policy brief, che, confrontata con la tabella del quarto capitolo, permetterà di costruire quel modello di verifica e implementazione che è lo scopo ultimo di questo elaborato.

Tabella 1: Fattori soggettivi e fattori oggettivi del processo di decision making

Sezione	Argomento	Sottosezione
Fattori soggettivi	Processo di decision making	
	La rete sociali dei decision maker	
	La retorica politica	Incorporare le necessità sociali
		Potere euristico della scienza
		Il ruolo dell'emozione
		Targhettizzare l'elettorato
Fattori oggettivi		Quantificare l'incertezza
	Variabile temporale	
	Variabile economica	

Per quanto riguarda il significato dei termini utilizzati nel capitolo, laddove non diversamente indicato, essi verranno intesi come spiegati nel glossario alla fine del Capitolo 1¹⁴.

¹⁴ V. p. 16

Fattori soggettivi

Il processo di decision making

Nell'introduzione si è delineato un problema che è al centro di questo elaborato. Per riassumerlo in uno slogan: l'incertezza scientifica risulta agli occhi dei policy maker come inaccuratezza informativa. Questa difficoltà comunicativa ha diverse ragioni, tutte connesse e che agiscono sincronicamente. Una tra le principali riguarda l'immagine distorta del processo di decision making politico: gli scienziati spesso assumono che le nuove conoscenze scientifiche verranno incorporate in un modo coerente e comprensibile all'interno del processo decisionale. Tuttavia, gran parte del decision making è incoerente e non lineare, poiché incorpora una quantità considerevole di informazioni non tutte necessariamente scientifiche o almeno razionali. Tali informazioni o fattori, possono essere di diverso tipo: considerazioni di tipo sociale, considerazioni di posizionamento all'interno della gerarchia politica o considerazioni di tipo elettorale, per citarne alcune. In altre parole, come detto da Functowicz e Ravetz¹⁵ “in situazioni caratterizzate da stake decisionali alti e da larghe incertezze, il tradizionale dominio tra fatti scientifici forti e “deboli valori” spesso si inverte, portando i fatti ad essere interpretati in termini di valori o che i fatti e i valori diventano così interdipendenti che non è possibile separarli chiaramente”. Questo processo di inversione tra “fatti” (scientifici) e “valori” (sociali) è in pratica la chiave di lettura del problema comunicativo tra scienza e decision making.

Il caso Ilva a Taranto è un esempio lampante di questo processo. Se ormai alla scienza appariva un fatto (ovvero un qualcosa di altamente probabile) che le acciaierie fossero una delle principali cause dell'epidemia tumorale della zona, il valore sociale del lavoro in una delle zone più povere d'Italia era sicuramente la priorità del momento. Incorporare tout-court l'informazione medico-scientifica avrebbe significato sigillare immediatamente l'impianto, evacuare la popolazione residente nelle adiacenze del complesso e sottoporla per anni a screening di massa. Questo avrebbe creato però un enorme buco nel bilancio sia delle famiglie che dello stato, creando anche una sacca di disoccupazione ingestibile in un contesto come quello. In sostanza, l'informazione

¹⁵ Functowicz S., Ravetz J. (1993)

scientifica appariva spoglia di quella dimensione sociale a cui invece si riferiva. Ecco perché, ad esempio, gli operai che manifestavano avevano un atteggiamento ondivago rispetto agli studi “Sentieri”: se da una parte rafforzavano le loro legittime richieste di maggiore sicurezza sul lavoro, dall'altra era uno strumento fortissimo nelle mani di chi voleva chiudere quell'azienda inquinante – chiuderla almeno fintanto che non fosse risanata.

I lavoratori dell'Ilva rappresentavano un bacino elettorale non indifferente, e il loro atteggiamento ondivago si rifletteva in maniera parallela e concatenata in quella dei politici di riferimento, creando uno stallo. Ecco quindi che, nella fase più acuta, si cercò di superare questa drammatica fase in modo abbastanza classico, chiamando a dirigere la questione un commissario, ovvero un burocrate, che presentò una sua posizione estremamente controversa. Perché?

Come è stato appena detto, il processo di decision making non è un processo razionale, sia per quanto riguarda i passaggi, sia per quanto riguarda l'elaborazione delle informazioni. Tutto questo, però, spesso non appare, come non appare una differenza fondamentale all'interno della macro-categoria dei decision maker, ovvero quella tra politici con carica elettiva e burocrati. La differenza è fondamentale perché i due gruppi hanno esigenze e riferimenti totalmente diversi.

Se il politico ha come priorità il fatto di essere rieletto, il burocrate, per definizione, ha un processo di avanzamento di carriera in base all'età – ovvero, in ultima analisi, in base alla fedeltà alla propria struttura e/o al politico elettivo di riferimento. Questo comporta che il processo di avanzamento professionale dei burocrati, sia che avvenga per anzianità sia che avvenga per *spoil system*, premia la fedeltà alla struttura, piuttosto che il rinnovamento o pratiche che includano informazioni non aderenti alla prassi: in altre parole, la burocrazia rappresenta una categoria di decisore politico estremamente più difficile da permeare rispetto al politico di professione, dato il conservatorismo insito nella figura stessa del burocrate.

Ecco perché il Commissario Bondi tentò di bloccare la chiusura dell'Ilva presentando uno studio controverso: il suo tentativo rientrava in una logica di mantenimento o, almeno, di rallentamento di una situazione in rapido deterioramento dell'assetto politico della zona. In altre parole, egli stava rispondendo a esigenze di tipo istituzionale,

piuttosto che esigenze politiche *latu sensu*.

L'importanza delle reti sociali

Nella sezione precedente abbiamo introdotto il primo fattore che interagisce all'interno del sistema di decision making, ovvero la distinzione tra politici eletti e burocrati. Tuttavia queste due figure non agiscono né separatamente né in contrapposizione, ma all'interno di un sistema abbastanza normato di rapporti. Il marketing politico tende a mostrare il decision maker come un “decisore finale”, o almeno come un decisore con un potere forte e risolutorio. Con alcune eccezioni¹⁶, nessun politico si sottrae a dimostrare quanto fondamentale e decisiva sia la sua parola su un argomento. La realtà è ben diversa, specialmente in un contesto democratico, a partire dal fatto che decision maker differenti interagiscono tra di loro, creando una rete fitta e complessa in cui ognuno ha una parte (più o meno piccola) nella decisione finale che verrà presa.

Rebecca Moss¹⁷, una ricercatrice che ha esplorato il modo in cui vengono prese le decisioni contro il rischio di inondazioni negli Stati Uniti, descrive così la rete che ha trovato: “le decisioni che riguardano le alluvioni sono prese all'interno di una rete complessa [di attori] che include gli impiegati locali, regionali, statali e federali; i funzionari eletti; i consulenti privati; le associazioni professionali; gli imprenditori privati e i comuni cittadini. I membri di questa rete spesso trovano le loro opportunità di decision making ridotte o ampliate dalle azioni degli altri. Poiché gli individui hanno delle relazioni personali all'interno di questa rete, le personalità e le storie individuali influenzano, e alcune volte dominano, le loro interazioni. Capire chi partecipa al decision making in un determinato ambito e come questi attori interagiscono, può, quindi, essere la chiave per generare delle informazioni scientifiche utilizzabili [dai decision maker]”¹⁸.

¹⁶ Come ad esempio quella di usare l'espedito retorico di “non avere (abbastanza) potere per fare questo”.

¹⁷ Moss R. E. et al (2005)

¹⁸ Moss R. E. et al (2005), p. 1595, traduzione dell'autore: “Moreover, different decision makers interact. Floodplain management decisions are made within a complex web that includes local, regional, state and federal government employees; elected officials; private consultants; professional associations; private businesspeople; and member of the public. Members of this web often find their decision-making opportunities constrained or opened up by others' actions. Because

La retorica politica

La rete sociale sopra descritta, tuttavia, si nutre di una linfa che va tenuta di conto. Tale collante è rappresentato dal marketing politico, inteso come l'insieme di azioni volto a portare avanti gli *stake* elettorali e professionali di un politico elettivo. Il marketing politico è un argomento estremamente complesso e spesso dibattuto, ma ha il suo cuore pulsante nella retorica politica, un'arte antica tanto quanto la politica stessa. Il termine retorica ha assunto negli ultimi anni un valore negativo, essendo accostato all'arte di ingannare l'elettorato attraverso una comunicazione efficace. In questo capitolo, invece, verrà inteso nel suo senso storico-letterale, ovvero come il processo di costruire un discorso politico efficace.

Capire le esigenze retoriche dei politici è necessario per gli scienziati o i comunicatori scientifici che vogliono portare avanti una advocacy vincente. Mettersi nei panni dell'interlocutore è da sempre considerato un buon modo di risolvere i problemi, specialmente quelli comunicativi. Per questo capire le necessità politico-elettorali delle cariche elettive (e non) può servire a creare il modello di verifica e implementazione di un policy brief.

Incorporare i valori sociali

Uno dei maggiori problemi retorici che la letteratura ha individuato nel dialogo tra scienza politica e risiede nella diversa collocazione del proprio ruolo sociale tra le due categorie di attori, ovvero i ricercatori e i politici. L'informazione scientifica ha come inquadramento teorico la conoscenza generale e la pratica scientifica, poiché non spetta agli scienziati valutare gli impatti sociali delle loro scoperte (compito che casomai spetta ai comitati etici). Questo non significa che uno scienziato deve essere avulso dal sistema socio-etico in cui è inserito, ma che semplicemente queste considerazioni non devono avere una preminenza sulla sua attività di ricerca.

Al contrario, proprio gli impatti sociali delle possibili decisioni sono alla base dell'azione del decision maker. In altre parole, scienziati e decision maker hanno due

individuals have personal relationships within this web and move among roles, individuals' personalities and histories influence, and sometimes dominate, their interactions. Understanding who participates in decision making in a specific domain and how these participants interact can, therefore, be a key component of generating useable scientific information”.

punti di vista diametralmente opposti, gli uni guardano ad un problema da un punto di vista “oggettivo”, gli altri da uno soggettivo, di contesto. Ecco perché le informazioni scientificamente corrette una volta inserite all'interno del processo di decision making, spesso ne escono distorte – o meglio: distorte agli occhi degli scienziati, ma calate nel contesto socio-economico o culturale di una realtà agli occhi dei politici.

Come avviene questa “distorsione”? Innanzitutto, attraverso l'esclusione dell'informazione: la richiesta da parte del corpo scientifico di inserire informazioni “aliene” rispetto al contesto sociale, può creare un *mental blocking*¹⁹ sui decision maker, che si vedono costretti tra la possibilità di poter far valere la “scienza” (intesa in senso astratto ed euristico) e le loro legittime esigenze di marketing politico-elettorale.

Si prenda, ad esempio, il dibattito sulla sperimentazione animale in Italia, prescindendo dal fattore emotivo di cui vedremo più avanti il ruolo. Il problema principale per cui non è passata l'informazione secondo cui al momento è ancora necessario utilizzare modelli animali per la ricerca ha sofferto proprio del *mental blocking* di cui sopra. La scienza ha fornito una informazione considerata fredda e monolitica, irricevibile per una classe politica che sta vivendo un'emorragia di consensi. Il tema era considerato minoritario rispetto a temi più urgenti, quali quelli riguardanti il contesto macroeconomico. Inoltre la compatezza e rigidità della comunità scientifica, invece di apparire come un fattore di sicurezza ha provocato un mental blocking poiché ha messo i decisori con le spalle al muro: la rigidità dell'informazione (per cui non ci erano altre strade che la sperimentazione) ha svuotato il significato del ruolo del politico, ovvero non gli concedeva gli spazi per inserire i valori sociali di contesto – come, in questo caso, quello del benessere e il rispetto degli animali. Poiché, però, in ultima istanza il vero decisore è il politico, e non lo scienziato, ne è emersa una politica riguardo alla sperimentazione animale abbastanza curiosa, in cui si è tentato di creare una mediazione evidentemente sbilanciata a favore dei gruppi anti-sperimentazione (poiché, invece, questi ultimi hanno portato avanti una comunicazione che incorporava le esigenze dei decision maker). Se invece, nella campagna comunicativa a favore della sperimentazione, si fosse incluso e, anzi, sottolineato il valore sociale della sperimentazione in campo biomedico²⁰, dando (almeno la parvenza) di spazi di

¹⁹ Hunt J., Shackley S., (1999)

²⁰ In realtà, nella campagna a favore della sperimentazione animale vi sono stati dei riferimenti al valore sociale della ricerca scientifica, facendo riferimento ai malati che grazie alla ricerca avevano

manovra ai politici, probabilmente si sarebbe giunti ad una conclusione parzialmente diversa.

In altre parole, non introdurre all'interno dell'informazione scientifica, degli spazi in cui il decisore politico può inserire i valori sociali (e quindi elettorali) – attività che in ultima analisi è parte fondamentale del proprio ruolo – comporta il mental blocking, con il risultato che l'informazione scientifica viene in larga parte disattesa o non considerata.

Espedienti retorici (la scienza dice che)

Riprendiamo l'esempio del caso Ilva. Taranto è stata anche teatro di un altro tipico meccanismo di conflitto tra politica e scienza, quello innescato da “la scienza dice che”. Quando Enrico Bondi, commissario incaricato dell'*affaire* Ilva, affermò che l'alta incidenza di tumori nella zona era dovuta al fumo di sigarette (adducendo, infatti, che trattandosi di una città portuale, si fumava di più), egli portava avanti la sua affermazione sventolando uno studio (invero finanziato dalla stessa Ilva) che avrebbe dimostrato lo scarso valore degli studi Sentieri. Ammesso, ma assolutamente non concesso, che lo studio portato avanti da Bondi fosse effettivamente basato sull'imparzialità (prerequisito indispensabile di ogni materiale veramente scientifico), anche questo non avrebbe cambiato le carte in tavola: la verità di Bondi era probabilistica tanto quanto quella dello studio Sentieri. La probabilità di sviluppare tumori per l'abitudine al fumo è sicuramente alta, ma a Taranto la probabilità di svilupparne a causa dei fumi dell'Ilva era sicuramente molto più alta. Erano, quindi, due verità probabilistiche che si compenetravano e non, come invece è stato fatto credere, si annullavano l'un l'altra.

“La scienza ha detto che” è la concretizzazione di quel ribaltamento di gerarchia tra valori sociali e fatti scientifici che abbiamo visto essere al centro della barriera comunicativa tra scienza e politica. Poichè nella vulgata comune, la scienza è ancora considerata come un qualcosa di avulso dalla realtà quotidiana e, per certi versi, più

trovato una cura. Tuttavia, almeno per come fu portata avanti questa argomentazione, appariva più come un “ricatto morale” (se non ci fate sperimentale, noi non troviamo la cura e la responsabilità è vostra, non nostra) piuttosto che di un tentativo di incorporare valori sociali all'interno del loro messaggio.

autorevole, “la scienza ha detto che” diventa il mantra per far salire di livello uno scontro politico. Si tratta in sostanza, di un espediente retorico utilizzato per bloccare l'avversario: “poiché lo dice la scienza, né tu né io (che siamo politici e non scienziati) possiamo affermare il contrario... e, guarda caso, la scienza afferma proprio ciò che dico io!”.

Essendo un espediente retorico, che trasforma in valore politico un dato scientifico, per chi lo usa ha poco significato il fatto che esso sia effettivamente aderente agli standard qualitativi della migliore scienza. In altre parole, al politico poco interessa che l'informazione che vuol far veicolare derivi da una fonte secondaria o addirittura confutata: che sia contenuta in un semplice articolo scientifico, in un commento o, addirittura, non rispetti gli standard minimi di scientificità, l'importante è il contenuto e non l'involucro. “La scienza dice che” è veramente un'arma potente nella retorica, poiché ammantata di imparzialità e terzietà un discorso che è politico e dunque, per sua natura, di parte. È il caso, ad esempio, della campagna contro i vaccini.

Il caso è noto: nel 1998 un gastroenterologo inglese, Andrew Wakefield pubblicò su *Lancet* un articolo in cui si stabiliva che la vaccinazione trivalente non provocava solo disturbi all'intestino, ma soprattutto l'autismo nei bambini. O meglio: stabiliva un (forte) legame probabilistico tra vaccini e autismo. Come successivamente fu ampiamente dimostrato, non solo Wakefield operò in un clamoroso conflitto d'interessi (tanto che fu stabilito che la sua fosse una frode pianificata) ma violò anche qualsiasi norma etica riguardo la sperimentazione umana²¹: nel 2010, finalmente, fu radiato dall'albo dei medici. La storia, purtroppo, non finì in quel momento. Alcuni medici, tuttora, sostengono la validità di tale “teoria”, pur non avendo altro materiale scientifico solido che l'articolo di Wakefield, peraltro ritirato dalla stessa *Lancet*.

Internet, si sa, è terreno fertile per la pseudo/non-scienza, e diversi siti si sono specializzati sull'argomento²². Questo, unito ad altri (fortunatamente innocui) incidenti e teorie del complotto²³, ha creato un forte movimento di opinione pubblica, un “mercato” che certo non poteva passare inosservato al marketing politico. Il gioco è

²¹ In particolare, oltre a omettere dati significativi, sottopose i pazienti con problemi mentali a trattamenti fortemente invasivi e degradanti.

²² I siti principali in italiano sono: www.condav.it; www.autismovaccini.com; www.procaduceo.org; www.mednat.org; www.disinformazione.it (sic!),

²³ Nell'ottobre 2012 la Novartis dovette distruggere circa mezzo milione di dosi di vaccino (non trivalente) giudicate non sicure.

presto detto: anche “la scienza dice che” i vaccini provocano l'autismo è diventato il campo di battaglia di alcuni politici.

Il movimento contro i vaccini ha dimostrato un'altra cosa interessante: negli anni post-ideologici, in cui sostanzialmente l'offerta politica è indistinguibile attraverso le categorie classiche di “destra” e “sinistra”, gli argomenti vengono ripresi trasversalmente, creando reti di *lobbying* decentrato difficilmente prevedibili. La Tabella 2²⁴ descrive l'intensa attività su possibili correlazioni tra “vaccini e sieri” e varie tipologie di malattia:

Tabella 2: Attività del Parlamento italiano sulla correlazione tra “vaccini e sieri” e varie patologie

Tipo di atto	Camera	Senato	Totale
Disegno di legge	9	7	16
Mozione	1	1	2
Interpellanza	3	1	4
Interrogazione a risposta orale	9	5	14
Interrogazione a risposta scritta	44	23	67
Interrogazione in commissione	16	0	16
Risoluzione in commissione	2	13	15
Risoluzione conclusiva	1	0	1
Odg in assemblea	5	3	8
Odg in commissione	0	2	2
Audizione	0	9	9
	90	64	154

Sotto una simile pressione e spesso non avendo gli strumenti culturali e il tempo necessari ad affrontarli, è normale che un'assemblea di centinaia di persone finisca per fare proprie posizioni fallaci, riponendo una fiducia abbastanza acritica su un qualcosa considerato “scientifico”, ma che scientifico non è.

In altre parole, “la scienza dice che” da semplice strumento retorico, può trasformarsi in una informazione di per sé, spesso basata su dati che hanno poco o nulla di scientifico. Tale potere retorico, però, può essere considerato anche come un strumento a vantaggio di chi vuole inserire informazioni scientifiche basate su metodi rigorosi: fornire informazioni scientificamente vere, predisponendole in un'ottica di retorica politica, può catalizzare l'informazione. Infatti, se si tengono conto dei loro bisogni

²⁴ Fonte: [OpenPolis](#)

retorico-elettorali, si può aumentare la portata della propria azione comunicativa verso i politici, utilizzando un linguaggio o dei dati che possono essere facilmente riutilizzabili dai decision maker (dunque escludendo i tecnicismi, o grandi quantità di dati).

L'importanza di emozionare

Ma perché i vaccini destano così tanto clamore, mentre una notizia scientificamente provata e forse ben più allarmante, no? Recentemente, alcuni autorevoli studi hanno descritto una realtà abbastanza allarmante, correlando la scomparsa della fauna di maggiori dimensioni²⁵ all'aumento della popolazione di ratti. In particolare, basandosi sui dati, un team di ricercatori ha creato una proiezione della crescita di popolazione nei ratti, dimostrandone i ritmi più che sostenuti²⁶. Da sempre i ratti sono stati un veicolo noto di epidemie²⁷, e l'intensificarsi del traffico via mare non fa che aumentare lo scambio di popolazioni (e quindi di malattie) tra di esse. Tuttavia, il dibattito parlamentare su un argomento così importante, specialmente in Italia, “molo” europeo nel Mediterraneo, è totalmente assente²⁸.

La ragione di questa assenza può apparire poco intuitiva, ma in realtà è comprensibile in una ottica di marketing politico: i bambini, soggetti alle vaccinazioni, sono politicamente “commerciabili”, i ratti no. I bambini rappresentano una categoria sociale debole, da tutelare. Alcuni potrebbero affermare che un'altra categoria da tutelare contro le epidemie dovrebbe essere l'intera popolazione²⁹, ma in realtà “l'intera popolazione” è un target inesistente per la politica, poiché non contiene un elemento fondamentale nella comunicazione politica: l'emozione. Questo termine è spesso visto come il fumo negli occhi per gli scienziati, poiché è proprio la tecnica di emozionare (per indignare) quella più usata da chi promuove disinformazione scientifica. Ma se usata correttamente, invece di offuscare il ragionamento razionale, può aiutare chi non

²⁵ Dirzo R. et al (2014)

²⁶ Young H. (2014)

²⁷ Si veda, ad esempio Solanki et al. (2013)

²⁸ Le attività parlamentari riguardanti i ratti si concentrano prevalentemente sulla derattizzazione nelle varie carceri italiane.

²⁹ Basti pensare a quanto è successo nel 2014 con ebola

ha una formazione scientifica a sintetizzare e inquadrare il problema³⁰.

Le organizzazioni non governative che si sostentano grazie al *fundraising* lo sanno bene: un grande e goffo orso bianco appollaiato su un piccolo iceberg in mezzo a un assolato mare blu comunica molto meglio cosa sia il cambiamento climatico rispetto a fredde cartine che mostrano quanto si ritireranno i ghiaggi ai poli tra 50 anni. L'emozione deve però essere ben calibrata. Come si vedrà più in dettaglio nel prossimo capitolo, lo scienziato che spinga troppo su questa tecnica rischia di perdere l'autorevolezza che gli compete, e dunque far credere che più che fatti sta raccontando opinioni. Una organizzazione non governativa (Ong) se lo può permettere, un professionista del sapere no. Tuttavia l'emozione è il pane quotidiano della politica, il motore del consenso: può quindi rappresentare un valido ponte comunicativo tra policy maker e comunità scientifica. In altre parole, fornire spunti emozionali a un policy maker circa un argomento scientifico può risultare un valore aggiunto non da poco. È la grande scommessa dello storytelling: nel caso Stamina, cosa può mai rappresentare una commissione scientifica d'inchiesta rispetto alle sofferenze della piccola Sofia?

Targhettizzare il proprio pubblico

Come precedente detto, il marketing politico (come tutti i tipi di marketing) si deve concentrare su target specifici, e questo è tanto più vero se si considera il sistema politico democratico basato sul modello della competizione tra partiti. Un partito non può guardare (seriamente, non solo a parole) all'intera popolazione. È piuttosto portatore di istanze particolari, necessità e bisogni di un determinato segmento di popolazione. Esistono quindi target molto specifici (“i lavoratori (dipendenti)”, “gli imprenditori”, “gli artigiani”, “i pensionati” e così via) ma esistono anche target un po' più generici, che vengono declinati a seconda dei valori portati avanti da ciascun partito: i bambini sono proprio uno di quei pochi target generici, perché come concetto è universale (chiunque sa cosa è un bambino) ma è ben specifico a chi si riferisce. L'intera popolazione è, quindi, un termine troppo generico per entrare in profondità nella discussione politica. Questa è una delle cause per cui “il cambiamento climatico” (altro termine universale ma difficilmente percepibile) è sulla bocca di qualsiasi politico,

³⁰ Pidgeon N. e Fishhoff B. (2011)

ma le azioni concrete contro questo fatto (altamente probabile) scientifico sono sostanzialmente assenti.

Riuscire a creare una informazione scientifica targettizzata non solo sul decision maker di riferimento, ma soprattutto sul bacino elettorale (in caso di cariche elettive) o sulla sua rete politica (in caso di burocrati) aumenta dunque l'efficacia di una informazione scientifica. Tuttavia, spesso, l'advocacy scientifica si è limitata a cercare di cambiare ciò che viene chiamata “opinione pubblica”, non considerando che, in termini di marketing politico, ma non solo, l'opinione pubblica come target elettorale non esiste. Al più, è un mero espediente retorico per indicare un set valoriale condiviso.

La mutevolezza dell'opinione pubblica

Gli scienziati, o i comunicatori scientifici che vogliono arrivare efficacemente a rendere il policy making un prodotto dei fatti scientifici piuttosto che di opinioni nel migliore dei casi a-scientifiche, devono fare propri i set valoriali che caratterizzano i politici. Tali set valoriali, in un contesto di concorrenza politica, si identificano nel concetto di “opinione pubblica”. In altre parole, quando un politico si richiama al concetto di opinione pubblica, lo fa per indicare retoricamente che i valori di cui è portatore sono condivisi da un gran numero di persone – venendo, peraltro, spesso smentito dai sondaggi. Se anche così non fosse, ovvero che non fosse vero che il politico si rifà al concetto di opinione pubblica per rafforzare la propria visione sociale, ma piuttosto che esista davvero una opinione pubblica in grado di influenzare i decision maker, la letteratura ha dimostrato che tale opinione pubblica non è effettivamente in grado di farlo, per tre ordini di ragioni: la mutevolezza, il loop decisionale e la distanza psicologica dai problemi di cui trattano le scienze predittive.

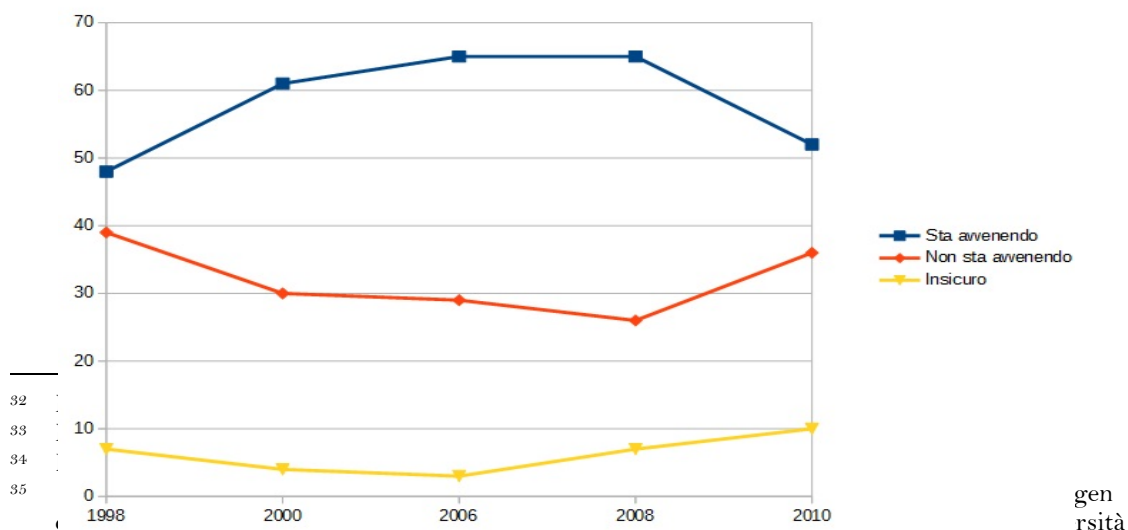
Per decenni la ricerca sociologica che si occupa di scienza si è più volte interrogata su come sciogliere un concetto sostanzialmente erroneo come “opinione pubblica” (al più, la formula leggermente più corretta dovrebbe essere “opinioni pubbliche”). Molti di questi studi hanno sostanzialmente identificato alcuni trend comuni³¹ nel definire le

³¹ Tali trend, per come sono riportati di seguito nel testo, si possono trovare efficacemente riassunti in Pidgeon N. e Fischhoff B., 2011.

modalità in cui le opinioni pubbliche si interfacciano alle decisioni politiche con un significativo contenuto tecnico-scientifico, come quelle riguardanti il cambiamento climatico.

In Occidente, molte persone sono consapevoli del problema, ma non lo ritengono una priorità, poiché spesso hanno un accesso molto maggiore alle informazioni riguardanti gli effetti del cambiamento climatico, piuttosto che alle cause che lo stanno provocando³². In ogni caso, la maggior parte delle persone ha la percezione del cambiamento climatico come di un qualcosa di psicologicamente distante, che provoca danni ad altre persone in altri luoghi e periodi³³. Questo tipo di atteggiamento, però, non va inteso come un trend costante; come sanno benissimo anche gli strateghi politici, l'opinione pubblica è facilmente influenzabile, soprattutto rispetto a temi in cui il dibattito scientifico appare veramente aspro (appare, ma in fin dei conti non lo è poi così tanto). Il grafico 1 mostra i trend di “assorbimento” del concetto di cambiamento climatico negli Stati Uniti (trend simili sono stati riscontrati anche in Europa³⁴). L'inversione del 2008 è stata spiegata in vari modi, non ultima la questione delle email dei climatologi dell'Università dell'East Anglia³⁵.

Grafico 1: L'opinione dei cittadini statunitensi sul cambiamento climatico³⁶



dell'East Anglia. Una parte (minoritaria) delle email furono usati da gruppi di complottisti che ritenevano che il dibattito scientifico sul Climate Gate fosse pretestuoso, basato sulla manipolazione dei dati - anche se gran parte delle frasi erano riconducibili ad un normale dibattito accademico. In una email ad esempio si diceva: "The fact is that we can't account for the lack of warming at the moment and it is a travesty that we can't" (v.

http://www.nytimes.com/2009/11/21/science/earth/21climate.html?_r=0)

³⁶ Dati: Gallup, in Pidgeon N. e Fishhoff B. (2011)

Mutevolezza, distanza psicologica e delega delle azioni: tutti questi fattori non possono che portare a un *loop* decisionale. Molte persone, avendo esperienza diretta dei soli fenomeni estremi (non sempre, peraltro, riconducibili ai cambiamenti climatici, ma piuttosto al caso) o comunque non riuscendo a orientarsi all'interno di un normale dibattito accademico, ascrivono la responsabilità di gestirli a grandi organizzazioni, spesso agli organismi internazionali, considerate come entità potenti e in grado di influenzare direttamente e razionalmente la condotta delle varie nazioni³⁷.

In altre parole, spesso i singoli cittadini si sentono impotenti davanti a un tema di così vasta portata e dunque, come individui, non possono farci niente: lo Stato e le organizzazioni internazionali devono prendere provvedimenti. Tuttavia, i governi temono ripercussioni negative in termini elettorali se dovessero adottare politiche radicali di contrasto al cambiamento climatico. Il loop decisionale, per cui i singoli demandano agli organismi pubblici, i quali però non si fidano della sincerità di tale delega, ha portato, sostanzialmente, a un fallimento collettivo: nessuno dei due attori si è mosso in modo appropriato per combattere il cambiamento climatico.

Quantificare l'incertezza: lo studio olandese

Definiti alcuni problemi relativi alle tecniche retoriche dei politici in merito a questioni scientifiche, è utile entrare brevemente nella sfera del linguaggio. Qui la trattazione sarebbe seriamente enorme e complessa, per cui si è optato per circoscriverla al linguaggio che più interessa allo scopo di questo elaborato. I decision maker come quantificano i termini probabilistici, così comuni nei report scientifici?

Alcuni ricercatori, nel 2008, hanno condotto uno studio³⁸ volto a definire la soglia di accettabilità dell'incertezza dal punto di vista dei decision maker. Il tema specifico

³⁷ Spence A. et al. (2010)

³⁸ Wardekker J.A. et al (2008)

riguardava i cambiamenti climatici. Le loro conclusioni sono molto interessanti, sebbene vada tenuto presente sempre che si riferiscono ad un contesto molto limitato e in cui l'alfabetizzazione scientifica è tra le più avanzate del mondo. Tuttavia, le statistiche che emergono possono essere usate come riferimento quando si deve comunicare l'incertezza scientifica ai policy maker.

Lo studio si concentrava sul possibile utilizzo dei termini tecnici che indicano l'incertezza, rifacendosi alle dizioni presenti nei vari report dell'*International Panel on Climate Change* (IPCC) utilizzate per un documento, “*Environmental Balance*”, redatto ogni anno dall'Environmental Assessment Agency (MNP) olandese. Le domande, poste durante una serie di workshop e un questionario³⁹, cercavano di capire come i target⁴⁰ interpretassero alcune espressioni linguistiche che descrivono l'incertezza, ovvero come quantificano percentualmente termini come “fifty-fifty” o “very well possible” etc. I target erano rappresentanti della categoria “policy maker”, “policy advisor” e “studenti”. I risultati di questo studio sono riassunti nella Tabella 3:

Tabella 3: Quantificazione della percentuale di riferimento di alcuni termini probabilistici generici.⁴¹

	“Fifty-fifty, about 50%”	“About as likely as not”	“Very well possible”; “likely”	“Medium likelihood”	“To be expected”/“very likely”
<i>Questionario</i>	40%-60%	40%-60%	70%-80%	50%-75%	80%-100%
<i>IPCC</i> ⁴²	50%	33-66%	60-100%	33%-66%	90%-100%

³⁹ In particolare ci sono stati 4 workshop (due di esplorazione: nel primo sono stati invitati gli scienziati, nel secondo gli studenti; gli altri due erano più targhettizzati, ovvero dedicati ai policy maker, il primo, e ai policy advisor, il secondo). In generale, i workshop utilizzavano delle piattaforme informatiche attraverso il Group Decision Support System (GDSS). Infine, per validare i dati, vi è stato un questionario elettronico.

⁴⁰ I partecipanti sono stati scelti da una list completa di tutte le persone a cui la *The Netherlands EnvironmentL Assessment Agency (MNP)* ha inviato una copia della “*Environmental Balance 2005*” (circa 3000 persone). All'interno di questo campione sono individuati alcuni sotto-gruppi: 197 policy maker dei ministeri governativi, 102 policy maker regionali e locali, 148 policy advisor e/o stakeholder. Di questi possibili target hanno risposto all'invito sette policy maker nel terzo workshop e nove policy advisor nel quarto workshop. Il questionario ha coinvolto 29 soggetti.

⁴¹ Wardekker J.A. et al (2008)

⁴² IPCC, 2010

Il valore che si discosta di più dalle intenzioni di chi ha prodotto le espressioni, ovvero IPCC, è “rischio medio”. Nello studio si cerca di capire perché, chiedendo ai partecipanti di fornire loro delle locuzioni adatte a una percentuale 33%-66%; i risultati di questa interrogazione divergevano molto, da “non può essere determinato” a “da aspettarsi” e “non da aspettarsi”. Quindi l'espressione “rischio medio” (*medium likelihood*) per gli esperti ha un senso, per i policy maker e gli studenti è priva di un significato chiaro e univoco. Inoltre, particolarmente interessante è il termine che più in assoluto si avvicina al concetto comune di incertezza, ovvero “cinquanta-e-cinquanta/circa il 50%”. Le varie categorie hanno risposto come riassunto in tabella 4:

Tabella 4: qual è il valore percentuale stimato dell'espressione “circa il 50%”⁴³

	Fifty-fifty/about 50%
<i>Policy maker</i>	40%-60%
<i>Policy advisor</i>	35%-70%
<i>Studente</i>	50%
<i>Totale questionario</i>	40%-60%

Il dato più interessante che quindi emerge da questa tabella è il range maggiore che i policy advisor danno alla locuzione “circa 50%”. Perché? Nel paper si descrivono i policy advisor come i “consulenti professionisti, fortemente interessati nel processo di creazione di politiche scientifiche”. Si tratta dunque di tutti quei professionisti e *stakeholder* che si occupano di inserire informazioni scientifiche all'interno delle politiche pubbliche – in sostanza si potrebbe intendere i “policy advisor” come i comunicatori scientifici professionalmente inseriti nel processo di policy making.

Data questa definizione, appare chiaro che il loro considerare “circa 50%” come un *range* di probabilità molto ampio sia sostanzialmente una forma di tutela della loro professionalità; in altre parole, ampliando così tanto la definizione (tanto da renderla, sostanzialmente, molto vaga) sembra essere in atto un meccanismo di autotutela, che invece sembra assente tra i policy maker. Questo dato è quindi estremamente interessante: se fosse vera la supposizione appena fatta, significherebbe che una delle maggiori criticità nel comunicare l'incertezza scientifica si anniderebbe nella prima fase della trasmissione di informazioni dagli scienziati ai policy maker. Dunque, in

⁴³ Wardekker J.A. et al (2008)

termini assoluti, i policy maker riuscirebbero meglio dei policy advisor a quantificare il termine percentuale (o, meglio: supererebbero più agilmente il rischio di restringere il campo di probabilità di una locuzione abbastanza vaga).

Il fatto può essere spiegato anche in un ottica comunicativa differente: i policy advisor considerano l'ottica scientifica, per cui “circa 50%” ha comunque un significato probabilistico preciso e quindi restringendo il *range* probabilistico si assumerebbero maggiori rischi di sbagliare (in un ambito professionale e concorrenziale) la predizione; i policy maker, invece, non considererebbero il valore probabilistico che sta dietro la locuzione, ma la prenderebbero come una locuzione comune del linguaggio parlato. In altre parole, se per i policy advisor “circa 50%” contiene in sé un valore numerico preciso (un *range* appunto), e dunque rappresenta un rischio concreto di sbagliare, i policy maker la considerano invece semplicemente come una locuzione retorica per indicare una informazione di cui non si conosce bene la probabilità.

Infine, nel questionario, è stato chiesto ai partecipanti⁴⁴ di indicare in quali materie avrebbero preferito che si trovassero informazioni sull'incertezza all'interno dell'“*Environmental Balance*”; veniva chiesto loro di esprimere un giudizio sulle preferenze personali e su le preferenze che supponevano avessero il sottogruppo dei “policy-maker”. Le risposte sono riportate nella tabella 5:

Tabella 5: Preferenze personali e supposizione delle preferenze per i policy maker⁴⁵

	Per loro stessi	Per i policy maker	Media
<i>Effetti sull'ambiente delle politiche</i>	70%	74%	72%
<i>Raggiungimento degli obiettivi della politica</i>	63%	70%	66,5%
<i>Gravità dei problemi ambientali</i>	67%	59%	63%
<i>Qualità dell'ambiente</i>	33%	37%	35%
<i>Sviluppi futuri delle politiche</i>	22%	41%	31,5%

A questo si aggiungeva una lista di argomenti non trattati nell'*Environmental Balance*,

⁴⁴ Il numero totale di partecipanti a questa domanda è stato di 27.

⁴⁵ Wardekker J.A. et al (2008)

ma che potevano essere d'interesse anche in un ottica di comunicazione dell'incertezza. Tra queste venivano indicate la qualità dell'aria e la questione del particolato e rischio delle inondazioni. Infine indicavano alcune priorità nella descrizione del rischio per renderlo politicamente comprensibile: fonte e tipo di incertezza, differenziazione spazio-temporale e incertezza negli effetti sulla salute.

Da questa tabella emergono considerazioni interessanti. Innanzitutto, come prevedibile, la richiesta di informazioni più precise (ovvero, con *range* probabilistici più bassi) scende in maniera netta mano a mano che gli effetti delle politiche si avvicinano alla persona; se la maggior parte dei rispondenti non ha grandi problemi ad assumere informazioni incerte per quanto riguarda gli effetti sull'ambiente, la situazione è opposta invece, per quanto riguarda la qualità dell'ambiente, una variabile strettamente collegata alla salute umana.

Tuttavia lo spread maggiore tra le richieste è quello in “sviluppi futuri delle politiche”: il totale dei partecipanti quindi, da un lato non gradiva che ci fossero sviluppi futuri incerti o probabilistici (dunque il modello a “scenari” dell'ICPP non sembra combaciare con le richieste del pubblico), ma d'altra parte indicavano che i policy maker erano più propensi ad accettare il modello comunicativo a scenari futuri. L'apparente paradosso può essere spiegato con la variabile “tempo” e “denaro”, descritte più in dettaglio in seguito. Se da una parte il pubblico ha una percezione del tempo più flessibile di quella del policy maker (ogni individuo proietta aspettative anche su un arco temporale pluridecennale), dall'altra sa che l'attuazione o meno di tali politiche significa spendere il proprio denaro in un modo o nell'altro: per questo è più restio ad avere informazioni probabilistiche su previsioni di medio-lungo periodo.

Il politico, al contrario, ha un'orizzonte temporale estremamente limitato; questo influisce anche sulla questione della spesa: se una determinata azione (o inazione) politica determina spese ingenti nel breve orizzonte temporale del suo mandato allora probabilmente sarà anch'egli restio ad assumere informazioni con range probabilistico molto ampio. Al contrario, trattandosi di sviluppi futuri di politiche, l'orizzonte temporale è ampio, che politicamente non paga, e dunque c'è un maggiore disinteresse ad avere informazioni precise. La spiegazione di questo *gap*, dunque, può essere spiegata dal fatto che sia il pubblico che i policy maker (poiché tra i partecipanti totali al questionario c'erano anche policy maker) sono consapevoli di avere delle esigenze in

termini di tempo e budget estremamente diversi.

Fattori oggettivi

La variabile temporale

Nelle sezioni precedenti si è visto come i target, i valori e le concezioni stesse di incertezza differiscano profondamente tra policy maker e scienziati. C'è un'ulteriore variabile fondamentale da considerare: il tempo.

La letteratura difficilmente si è occupata con precisione di questa variabile, inserendola piuttosto nella categoria di “marketing politico” o di “set valoriali”. Tuttavia, nella comunicazione della scienza predittiva o di quella caratterizzata da livelli di incertezza alti, questo *misunderstanding* comunicativo spesso rende inefficaci i tentativi di inserire la fattualità scientifica all'interno del contesto di policy making.

Per gli scienziati la variabile tempo è sostanzialmente una tra le tante variabili, utile a caratterizzare o definire temporalmente un processo scientifico. Si pensi ad esempio alla concezione del tempo di chi studia le trasformazioni geologiche e chi invece le reazioni chimiche: la variabile (il tempo) è identica, ma utilizzata su scale totalmente diverse. Insomma, non è necessariamente una variabile caratterizzante, semmai descrittiva⁴⁶.

Per un policy maker, invece, il tempo è la variabile fondamentale. L'*agenda building* è una delle attività principali del politico, che, in caso di cariche elettive, ha orizzonti temporali estremamente limitati e spesso imprevedibili. L'elettività delle cariche superiori, fulcro stesso del sistema democratico, e la continua pressione di controllo sia formale (il *balance of powers*) sia informale (media e opinione pubblica) rendono la tempistica un fenomeno centrale dell'attività politica: il “tutto e subito” è ciò che spesso si chiede a chi ci governa. Inoltre, la capacità di attuare le politiche promesse durante le campagne elettorali è uno dei fattori chiave della valutazione dell'operato di un politico. Una singola ora o un giorno, in tale contesto, assumono un valore e un'importanza

⁴⁶ Choi B. C. K et al. (2005)

totalmente differenti. Empiricamente, si può dire che oltre la scadenza di qualche mese, l'imprevedibilità degli scenari politici, specialmente nei paesi con stabilità politica bassa, non consente di poter rendere "politicamente attraente" nessun tipo di decisione: chi, se è un vero professionista della politica, prende decisioni drastiche e potenzialmente impopolari, se gli effetti benefici di tali decisioni arriveranno (probabilmente) tra qualche anno?

Il fattore tempo, dunque, è una discriminante essenziale, ma difficilmente risolvibile: come si possono coniugare gli effetti climatici, che emergono dopo decenni, a delle pratiche politiche con un orizzonte temporale limitato a pochi mesi? Se da una parte gli scienziati hanno come esigenza più che legittima quella di trasmettere informazioni scientificamente rigorose, dall'altra i politici, anch'essi in modo più che legittimo, hanno l'esigenza professionale di essere rieletti. In tale contesto, capita spesso che le due esigenze confliggano. Poiché i politici hanno una esposizione mediatica incomparabilmente superiore a quella degli scienziati, spesso la loro concezione di tempo prevale su quella degli scienziati, creando un cortocircuito per cui questi ultimi diventano più restii a "mettersi al servizio" della politica.

L'esempio perfetto di questo meccanismo sono i cambiamenti climatici. Gli scenari descritti da ICPP sono scenari di lungo periodo, con effetti del cambiamento climatico antropogenico diluiti su un arco temporale veramente ampio; gli effetti del cambiamento climatico dovuti all'uomo, quindi, si avranno su scale temporali multidecennali, e non tutte le variazioni locali e/o di breve periodo possono essere ricondotte al cambiamento climatico. Questo perché la categoria di "cambiamento climatico" è il classico esempio di sistema complesso, in cui ogni singola parte (qualora davvero fosse possibile separare il tutto in parti) influisce ed è influenzata a sua volta dalle altre parti. In un contesto di tale complessità risulta quindi difficile prevedere se singoli fenomeni estremi locali o temporalmente circoscritti appartengono alla macro categoria di "cambiamento climatico" o a normali fluttuazioni stagionali derivanti dal caso.

D'altra parte, almeno in Europa, sembra che vi sia un largo consenso da parte dei policy maker e dell'opinione pubblica che i cambiamenti climatici siano in atto o comunque produrranno effetti negativi sulla vita umana. Questa consapevolezza è a tutti gli effetti una vittoria di chi porta avanti le ricerche nel settore, che a lungo è stato

osteggiato (e lo è tutt'oggi in maniera considerevolmente superiore rispetto ad altre aree scientifiche). Tuttavia ad un certo punto, questo meccanismo si è inceppato, inciampando proprio sull'uso improprio della scala temporale. D'improvviso l'Europa è afflitta da bombe d'acqua, uragani e inondazioni continue che sono tutte categorizzate sotto l'etichetta del “clima che sta cambiando”. Questo appare verosimilmente dovuto al modo in cui la scienza dei cambiamenti climatici è stata metabolizzata da chi doveva trasformarla in politica, poiché processi con scale temporali di lungo periodo sono state applicati a fenomeni di breve periodo.

Le politiche macro e micro-economiche sono sempre costose, soprattutto quelle che prevedono il passaggio da tecnologie vecchie ma economiche (poiché hanno costi marginali bassi) a tecnologie nuove ma costose (poiché ancora nella fase intermedia tra il prototipo – con un costo marginale molto alto – e l'economia di scala). Le politiche di incentivi ecologici sono esattamente questo: passare da vecchie e inquinanti tecnologie a quelle nuove e (almeno teoricamente) più pulite. Tutto ciò ha un costo, sia diretto che indiretto (la variabile economica verrà descritta nel dettaglio al termine del capitolo), soprattutto in termini elettorali. Si prenda, ad esempio, le politiche di traffico nei maggiori centri urbani, le cosiddette “ztl”, le pedonalizzazioni o le domeniche ecologiche e tutte le politiche simili. In termini elettorali hanno avuto dei costi altissimi, poiché parlando di globalità la maggior parte dei cittadini è conscia del problema dell'inquinamento e che questo è uno dei fattori che maggiormente influenzano i cambiamenti climatici. Tuttavia quando una politica va ad agire direttamente sulla quotidianità il discorso cambia. Il prezzo elettorale di una tale politica diventa molto alto, al punto da diventare insostenibile; la domanda, quindi, è: come imporre a qualcuno di cambiare radicalmente la propria quotidianità a favore di benefici che, se possibile, si materializzeranno tra anni⁴⁷?

Una soluzione ai problemi derivanti dalla variabile temporale può essere quella del compromesso. Se è vero che non tutti gli acquazzoni, gli allagamenti o le trombe d'aria sono riconducibili al cambiamento climatico, è pur vero che ci sono indicatori di un trend specifico. È inoltre necessario anche localizzare i problemi. Se il cambiamento climatico viene spiegato attraverso immagini di atolli polinesiani che spariscono a causa dell'innalzamento del livello del mare, è pur vero che difficilmente questo possa

⁴⁷ Il caso del traffico, in realtà, è relativamente stato semplice da far assorbire perché era un problema visibile, attraverso lo smog.

impressionare un contadino italiano. Se però, allo stesso contadino si dice che l'Italia, data la sua posizione geografica, la sua orografia, la densità abitativa e altri fattori, è particolarmente sensibile anche a mutamenti minimi della temperatura climatica, e, soprattutto, questo significa che i suoi figli difficilmente riusciranno ancora a coltivare le stesse cose che lui coltiva sui suoi terreni, questo può essere più facilmente percepito. Il compromesso tra concezione temporale degli scienziati e concezione temporale dei policy makers può quindi essere quello di prevedere scenari di medio periodo o, laddove questo non risulti particolarmente efficace, riferirsi più localmente possibile. Alternativamente, appare più efficace utilizzare una strategia di costi-benefici legati al tempo e all'attuazione delle politiche, facendo leva sulla variabile economica. In altre parole, porre la questione così: quanto mi costa non agire?

La variabile economica

Ogni anno, le sole alluvioni provocano negli Stati Uniti circa 4 miliardi e mezzo di danni e, mediamente, 98 morti⁴⁸. La prevenzione attraverso i vaccini di malattie quali morbillo o altre altamente comuni ha permesso di risparmiare su ricoveri e medicinali. Insomma: i fenomeni studiati dalla scienza incerta o predittiva sono tutti riconducibili anche a una dimensione economica. Tale dimensione è forse il punto di contatto più diretto che la scienza può avere con la politica. La maggior parte delle stime vengono fatte *ex post*, ovvero quando un evento particolarmente dannoso o estremo si è verificato. Tuttavia, grazie a banche dati storiche ormai comuni, è possibile creare degli scenari basati su probabilità abbastanza alte, tali da essere considerate affidabili da parte dei policy maker.

L'analisi della variabile di spesa, però, non è una competenza che deve essere propria degli scienziati: non si può chiedere ad un geologo di padroneggiare anche sofisticati strumenti econometrici di previsione, o, viceversa, a un economista di avere una conoscenza tale da poter creare un modello previsionale abbastanza accurato che stimi i potenziali danni. Tuttavia, tentativi di creazione di stime attendibili sono abbastanza comuni e ormai interiorizzate all'interno delle strutture burocratiche. L'Istituto Superiore per la Protezione e la Ricerca ambientale (ISPRA), ad esempio, ha tra le sue

⁴⁸ Morss R. E. et al (2005)

attività quella di valutare il danno ambientale, definito come “un’attività tecnico-scientifica finalizzata alla determinazione e alla quantificazione del danno relativo a un evento reale/potenziale pericoloso per l’ambiente di origine antropica o naturale, e alla quantificazione economica del danno attraverso una stima delle utilità/costi connessi alla compromissione/ripristino delle componenti ambientali alterate, danneggiate o distrutte”⁴⁹.

Utilizzare questi dati quando si parla a un policy maker può avere quattro vantaggi:

- crea un framework concreto al concetto scientifico. Dire “il danno ambientale potenziale del rischio alluvionale ha una probabilità riconducibile al rischio medio”⁵⁰. Tale danno può avere, tra le altre cose, anche dei costi economici e umani elevati” concettualmente equivale a dire: “ al momento c'è un 50% di probabilità che le alluvioni provochino circa tot milioni di euro di danni, con anche la concreta possibilità che vi siano costi in termini di vite umane”. La seconda frase è sicuramente più appetibile per un politico rispetto alla prima.
- Può aiutare a creare delle priorità, fornendo una meta-informazione fondamentale al politico. Se il valore economico di un rischio è più elevato del valore di un altro, è evidente che si è creato un ordine di priorità. Ma il valore economico di un danno probabile contiene intrinsecamente un'altra informazione: rappresenta anche il costo-beneficio in termini di inazione (o meglio: il guadagno marginale in termini di azione). In altre parole, riprendendo l'esempio sopra, i “tot milioni di euro di danni” non rappresentano solamente una cifra attuale, ma soprattutto rappresentano il costo beneficio di non aver attuato una politica di riduzione del rischio. Se la stima del danno probabile e futuro è maggiore del costo di attuare politiche adesso, cosa che capita spesso, questo fornisce al politico uno strumento retorico forte e di pronto impiego. Una frase elettoralmente digeribile (anche se non perfetta per il marketing politico) suona come “anche c'è il 50% di possibilità che avvenga un'alluvione, gli scienziati dicono che è meglio prevenire il rischio adesso,

⁴⁹ In particolare “per determinazione del danno si intende l'accertamento e la documentazione dello scenario di riferimento (attraverso la determinazione del termine di sorgente, delle vie di esposizione e dei bersagli) e degli effetti/conseguenze alle diverse componenti ambientali (atmosfera e ambiente idrico, suolo e sottosuolo, vegetazione flora, fauna, ecosistemi, paesaggio e salubrità)”. (cfr: <http://www.isprambiente.gov.it/it/temi/emergenze-ambientali/danno-ambientale>)

⁵⁰ V. p. 36

spendendo tot milioni di euro, piuttosto che in futuro spendere tot milioni di euro, che è il triplo di quando spenderemo adesso”.

- fa leva sull'emozione, che, come precedentemente detto⁵¹, è uno strumento valido in mano al comunicatore scientifico. Parlare di quantità di soldi, di possibile risparmio e altre grandezze economiche fa riferimento a un universo culturale più vicino al politico rispetto al linguaggio scientifico. Inoltre, poiché spesso le stime di danno potenziale si riferiscono a ordini di grandezza abbastanza grandi (centinaia di migliaia di euro o addirittura milioni di euro) crea un impatto emotivo notevole. Si prenda l'esempio del costo medio dei danni provocati dalle alluvioni negli Stati Uniti. Dire ad un politico “attraverso opportune politiche è possibile risparmiare circa il 10% del totale dei danni provocati dalle alluvioni” suona abbastanza freddo. Quantificare in termini economici ha sicuramente un maggior impatto: “attraverso opportune politiche è possibile risparmiare circa 450 milioni di dollari ogni anno sul totale dei danni provocati dalle alluvioni”.

⁵¹ V. p. 32

Conclusioni

In questo capitolo si è cercato di riassumere le principali variabili che un decision maker deve tener presente nel suo operare in un contesto estremamente concorrenziale come quello politico. Per uno scienziato o un comunicatore che voglia interagire in modo efficace con un politico è quindi fondamentale tenerle presenti.

Lo scopo di questo elaborato è creare un documento specifico, il policy brief, che sia più aderente possibile alle esigenze di un decision maker, pur rispettando anche quelle di uno scienziato. A tale scopo, come più volte detto, è necessario creare un modello di verifica e implementazione di un policy brief. Al termine di questo capitolo, è dunque il momento di tirare le somme e costruire la prima parte di questa griglia – la prima parte che evidentemente terrà conto delle esigenze dei decision maker. La griglia è riassunta nella Tabella 6.

Tabella 6: Le esigenze comunicative per i decision maker

Esigenza comunicativa	Fattori chiave	Esempio di barriera comunicativa	Consigli
Processo di decision making	<ul style="list-style-type: none">• È un processo non razionale• differenti obiettivi tra politici elettivi e burocrati	Caso Ilva	Capire in modo preciso se il policy brief è indirizzato a un politico o a un burocrate
Reti sociali tra decisori	<ul style="list-style-type: none">• Complessità della rete che interviene in un processo di decision making	Alluvioni negli Stati Uniti	Studiare bene l'iter burocratico che la policy dovrà attraversare, per capire che tipo di attori interverranno e in che gerarchia orizzontale e verticale stanno
Valori sociali e pubblici	<ul style="list-style-type: none">• Considerazioni soggettive sull'opportunità sociale e politica di una scelta di policy	Sperimentazione animale in Italia	Incorporare i valori sociali che sono in gioco e le possibili alternative
Espedienti retorici	<ul style="list-style-type: none">• Strumenti a disposizione del politico per indirizzare	Vaccini	Usare un linguaggio spendibile in termini di retorica politica,

	<p>il discorso pubblico o influenzarlo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso strumentale della scienza a fini meramente retorici • Il ruolo fondamentale del creare emozioni nel proprio target elettorale di riferimento 		<p>come ad esempio l'utilizzo di parole chiave precise ma di immediata comprensione o pochi dati ma che diano chiaramente l'idea del contesto in cui si colloca la policy</p> <p>cercare di fornire già esempi di situazioni emozionali, in modo che il policy maker possa riutilizzarli prontamente</p>
Targhettizzare l'elettorato	<ul style="list-style-type: none"> • Ogni politico parla al proprio elettorato; ogni burocrate parla alla propria rete di potere • Un target elettorale è quel segmento di popolazione caratterizzato da istanze, necessità e bisogni particolari • Il segmento elettorale deve essere avere le caratteristiche di distinguibilità e collettività 		<p>Comprendere il target elettorale o di potere cui si riferisce il target di decision maker a cui si indirizza il policy brief</p> <p>Bilanciare lo stile e il vocabolario del policy brief sul livello del target elettorale</p>
Mutevolezza dell'opinione pubblica	<ul style="list-style-type: none"> • Non esiste un'opinione pubblica definita, ma trend generali • I trend generali sono caratterizzati da tre elementi: mutevolezza, distanza psicologica e delega delle azioni • Il rischio di un loop decisionale in caso di trend generali particolarmente incerti è alto 	Opinione dei cittadini statunitense sul cambiamento climatico	Considerare nella formulazione del policy brief la mutevolezza dei trend generali delle opinioni pubbliche, per capire a priori quanto possa essere realmente efficace un policy brief, considerando anche eventuali loop decisionali precedenti
Quantificare l'incertezza	<ul style="list-style-type: none"> • La definizione del range probabilistico cui si riferiscono termini generici di categorizzazione dell'incertezza 	<i>Environmental Balance</i> olandese	Rendere molto esplicito ed evidente a quale range probabilistico si riferiscono le espressioni generiche

	<p>differisce da una categoria all'altra.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Scienziati e comunicatori scientifici da una parte e decisori politici dall'altra attribuiscono range diversi alle stesse espressioni generiche che definiscono l'incertezza. 		<p>utilizzate nel policy brief che descrivono l'incertezza.</p> <p>Non utilizzare espressioni che descrivono range probabilistici troppo ampi</p>
Variabile economica	<ul style="list-style-type: none"> • L'attività politica è in larga parte caratterizzata dalla decisione di dove allocare risorse economiche limitate • Il linguaggio economico è un ponte comunicativo tra scienziati e decision maker, poiché abbastanza condiviso da entrambi gli attori. 	Alluvioni negli Stati Uniti	<p>Inserire quanto più possibile riferimenti economici in termini di costi/benefici della non azione; i riferimenti economici devono essere quanto più concreti e definiti in termini di costi effettivi e non in termini percentuali</p>
Variabile temporale	<ul style="list-style-type: none"> • Scienziati e politici utilizzano scale temporale estremamente diverse • Qualsiasi decisione che si estende su un arco temporale non di breve/brevissimo periodo è politicamente poco sostenibile • La spendibilità politica di una decisione è inversamente proporzionale alla distanza temporale tra sacrifici imposti all'elettorato e possibili benefici di tali politiche 	Modello a scenari dell'ICPP	<p>Cercare di ridurre quanto più possibile i risultati di scenario al breve-medio periodo; laddove non possibile, cercare di localizzare (sulla base del target elettorale) il più possibile l'informazione.</p>

La tabella 6 riassume quanto detto nel capitolo. Per rendere la griglia più attuabile nella pratica, la colonna “consigli” è quindi stata trasformata in una check list da controllare al momento della verifica dell'efficacia di un policy brief. Una possibile check-list (che verrà utilizzata nel capitolo 5) è la seguente:

1. A chi è indirizzato il policy brief: a un politico o a un burocrate? Quali target elettorali/di potere hanno?
2. In quali e quanti passaggi verrà utilizzato questo policy brief?
3. L'informazione scientifica contenuta in questo policy brief è collegabile a fattori sociali non considerati, quali, ad esempio, il lavoro o costi economici di attuazione ingenti?
4. Nella stesura del policy brief, si è utilizzato un linguaggio e delle definizioni direttamente spendibili per il decision maker, ovvero calibrate al suo target elettorale/rete di potere?
5. Sono stati inseriti degli esempi che creano emozioni o pochi dati che riescano a inquadrare chiaramente il problema?
6. L'informazione scientifica che ho inserito ha già sofferto di loop decisionali? Quanto è alto il grado di mutevolezza dell'opinione pubblica sull'argomento?
7. È stato inserito un box in cui si spiegano chiaramente i range probabilistici di riferimento per i termini generici che descrivono l'incertezza? I range sono troppo ampi?
8. Ho inserito un inquadramento economico in termini di costi/benefici dell'inazione?
9. L'informazione che voglio portare avanti che orizzonte temporale ha? Riesco a riportare solo uno scenario al massimo di medio periodo?
10. È possibile localizzare l'informazione in base al target elettorale/rete di potere?

Tenendo per un momento da parte questa check list basata sulle esigenze comunicative del decision maker, è necessario ora crearne una parallela in base alle esigenze comunicative dello scienziato e comunicatore scientifico. Questo è l'argomento del prossimo capitolo.

Capitolo 3

Tra indipendenza e lobbismo: come gli scienziati parlano ai policy maker

Sebbene alcuni scienziati aspirino a essere politicamente neutri, la scienza, specialmente quella incerta, non può non entrare nel dibattito pubblico; quando lo fa, spesso i suoi concetti vengono distorti, per le finalità politiche degli stessi scienziati. Un modello elaborato da uno ricercatore americano descrive in maniera efficace il modo in cui gli scienziati si pongono davanti ai policy maker.

Introduzione

Nel precedente capitolo si è cercato di definire quali siano le necessità comunicative dei policy maker quando affrontano domande che hanno bisogno di una risposta basata sulla scienza. In questo capitolo vedremo come gli scienziati possono presentare se stessi per riuscire a coniugare la propria *expertise* scientifica a tali esigenze.

Nel contesto della comunicazione non c'è nulla di prescrittivo o normativo. Tuttavia, è possibile creare dei modelli generici e astratti di comportamento da tenere in determinate situazioni. Per fare ciò, questo capitolo riporta una tesi esposta in un testo che, sebbene relativamente recente, è ormai già letteratura consolidata: il testo in questione è *Honest Broker* di J. Pielke Jr (2007).

Prima di riportare il modello, si descriveranno brevemente le scelte di traduzione che sono state fatte per questo elaborato, poiché hanno delle implicazioni importanti. Successivamente, nella sezione seguente, si chiarirà perché la scienza non può essere

ritenuta “politicamente neutrale”, anche se spesso questo messaggio viene veicolato anche dalla cultura popolare. Infine, dopo aver introdotto brevemente l'inquadramento teorico-concettuale, si procederà a descrivere il modello di Pielke per arrivare, come nel capitolo precedente, ad una griglia adatta ad un uso concreto.

Il significato dei termini

Quando si prende in prestito un modello è necessario rispettare l'impianto teorico dello stesso. Come precedentemente detto, questo capitolo prende largamente spunto dall'opera (finora) principale di Pielke Jr. La nazionalità dell'autore, che è americano, non ha una scarsa incidenza nella formulazione della teoria, per due ordini di ragioni. Innanzitutto la pratica, storica, di advisory scientifica. Mentre in Europa ancora si discute se è necessario uno (o più) *scientific advisor* e se lo stesso possa essere veramente garante di imparzialità e indipendenza per le politiche basate su fatti scientifici (*evidence based policy*), negli Stati Uniti c'è tutto un sistema, alle volte estremamente macchinoso, di scientific advisory. Mentre l'Europa si divide sostanzialmente lungo la faglia dei paesi di *common law*, che preferiscono uno scientific advisor unico, esplicito e dunque che assume un ruolo politico, i paesi di *civil law* si basano più su una rete di enti, corpi, uffici e burocrati che si occupano di fornire pareri scientifici univoci; negli Stati Uniti, quest'insieme di enti e esperti sono comuni a tutto il territorio, e incidono spesso sia a livello federale (rivestendo dunque un grande potere), sia a livello locale. E questa è una prima differenza. La seconda e (se si vuole) più importante differenza, è nei termini utilizzati dall'autore. Pielke propone quattro categorie di scienziati. La prima, il *pure scientist*, può essere tranquillamente tradotta come “scienziato puro”, poiché il termine “puro”, in italiano, mantiene l'ambiguità originale: lo scienziato di Pielke è “puro”, perché si occupa solo di scienza, ma è soprattutto “puro” perché non si abbassa alle dispute meschine della politica.

Anche la seconda categoria non presenta problemi di traduzione: lo *science arbiter* verrà tradotto agilmente in l'Arbitro, poiché in linea di massima mantiene il significato dell'inglese. Ma se in italiano la parola arbitro ha un richiamo immediato all'imparzialità del giudice in una disputa sportiva, in inglese quel tipo di arbitro è il *referee*. L'*arbiter* inglese mantiene la sfumatura di potere della parola latina: è colui che può decidere, che ha il potere di decidere⁵². In ogni caso, per mantenere più possibile l'aderenza (anche fonologica) al modello di Pielke si è deciso di tradurre *science arbiter*

⁵² L'etimologia latina manifesta tutta la non-indipendenza del termine, poiché *ar-biter* (ovvero *ad-biter*, in cui *-biter* è collegato all'antico verbo *biter*, venire) è concettualmente molto simile a *ad-vocatum*, colui che è chiamato, solo che il primo designa una persona attiva (*-ter*), il secondo la passività dell'azione (*-atum*). Cfr: F. Bonomi 2004 (Voc. Etimologico lingua italiana).

con l'arbitro.

La terza categoria invece è quella che presenta le maggiori difficoltà. Nella versione originale è l'*issue advocate*, ovvero colui che porta avanti una determinata causa. Non esiste una parola equivalente in italiano per *advocate*. Nella lingua italiana, ci sono due termini che si avvicinano di più al concetto di *issue advocate*. Il primo è la distorsione di un concetto a sua volta di origine anglosassone: il lobbista. Il *lobbyist* americano non è il lobbista italiano: il primo è una figura riconosciuta e normata, che nella sua totale ma riconosciuta parzialità acquista un proprio valore; il secondo è invece una figura ambigua, viscida, che si annida nelle crepe grigie del potere e lo comanda dal suo interno, invisibile all'occhio della censura democratica. L'altro termine è quello di *pasionario* (curiosamente, entrambi i termini sono evidentemente dei prestiti linguistici). Nel linguaggio comune forse il *pasionario* è quanto più si avvicina concettualmente all'*issue advocate*, ma ha un problema: il *pasionario* in Italia è fondamentalmente un cittadino che si dedica anima e corpo ad una causa, e quindi il termine va a indicare più la dedizione alla causa che l'attività derivante. Per questo in tutto il capitolo si è preferito tradurre l'*issue advocate* con “lobbista”, richiamando quella funzione semi-istituzionale che ha il termine *lobbyist* in inglese.

Infine c'è la quarta categoria, ovvero l'*honest broker of policy alternatives*. Qui, essendo anche il titolo dell'opera da cui è tratto il modello, si è mantenuta una traduzione foneticamente simile, anche se c'è da rilevare che *honest* in inglese non è solo la persona onesta, ovvero giusta, leale e che rispetta le regole (quella, semmai, è una persona *fair*), ma piuttosto è l'*honest* è colui che è sincero, senza doppi fini, colui che rende palese ciò che vuole fare: una traduzione corretta potrebbe essere “il mediatore sincero”, ma appunto per una scelta di tipo stilistico si mantiene l’“onesto” originale. Sempre per motivi stilistici, nella traduzione si elide tutta la coda dell'etichetta (“of policy alternatives”), che invece l'autore pedissequamente ripete (le ragioni si vedranno quando si parlerà dei limiti del modello di Pielke).

La neutralità impossibile della scienza

Il modello di Pielke Jr, ma anche buona parte della letteratura che si occupa di come gli scienziati si approcciano alla comunicazione, si basa su un assunto: la scienza, quando viene comunicata, non è mai neutrale. Anche laddove si tratti di tecnicismi, o materie lontane dalla realtà quotidiana (come ad esempio la ricerca di base), una certa coloritura politica è sempre presente, in forme e modi che possono andare dal più universale (e quindi più neutro) a una vera e propria partigianeria. In altre parole, sebbene ci siano continui richiami al mantenere una stretta separazione tra la scienza e la politica, l'artificialità di tale posizione non è più un dubbio, ma un assunto.

La letteratura sulla *advisory* scientifica ha smontato l'idea che è possibile, in pratica, ridurre tale pratica di consulenza politica ai meri problemi tecnici o che i valori soggettivi dello scienziato siano irrilevanti per il processo decisionale. In altre parole, come scrive Sheila Jasanoff, “il processo di consulenza sembra assumere sempre più importanza come un luogo per negoziare le differenze scientifiche che hanno un peso politico”⁵³.

Ciò che per Jasanoff sembra fondamentale, nel processo di *advisory* scientifica sono le “differenze scientifiche che hanno un peso politico”. Che significa? Daniel Sarewitz, che da anni studia proprio questo punto specifico, fornisce una risposta esauriente. Innanzitutto, elenca alcune di queste “differenze scientifiche”. Jasanoff, nella sua opera, descrive con il termine “differenze scientifiche” (*scientific differences*) quelle materie caratterizzate da una forte polarizzazione di opinioni tra scienziati: il cambiamento climatico, lo smaltimento dei rifiuti nucleari, la catalogazione delle specie in via di estinzione e la biodiversità, la gestione delle foreste, l'inquinamento dell'aria e dell'acqua, la biotecnologia in campo agricolo, etc. Sarewitz, quindi, cerca di entrare più nel merito della questione, e in particolare rileva che negli ultimi decenni abbiamo assistito ad una crescita considerevole di alcuni campi della conoscenza scientifica. Questa crescita, che in alcuni casi (come ad esempio gli studi sul cambiamento climatico) ha assunto dimensioni notevoli, era catalizzata e sostenuta dalla politica stessa, poiché le infrastrutture necessarie alla ricerca erano finanziate per risolvere controversie politiche e consentire un processo decisionale efficace. Tuttavia, puntualmente, questo meccanismo più si ingrandiva, più si “inceppava”, più i risultati

⁵³Sheila Jasanoff S. (1990), p. 249

delle ricerche si moltiplicavano, più cresceva la polemica politica, anche tra gli scienziati stessi. Adesso, quindi, la scienza si trova in genere al centro del dibattito, in cui coloro che sostengono una certa linea di azione sono suscettibili di rivendicare una giustificazione scientifica per la loro posizione, mentre coloro che si oppongono a tale azione invocano spesso l'incertezza scientifica o risultati scientificamente corretti ma concorrenti per sostenere la loro opposizione: “la natura è sufficientemente ricca e complessa per sostenere una società scientifica di enorme diversità metodologica, disciplinare e istituzionale”, nelle parole di Sarewitz⁵⁴, che arriva ad affermare: “continuo a sostenere che la scienza, nel fare bene il proprio lavoro, deve mostrare questa ricchezza, attraverso una proliferazione di fatti assemblati attraverso una varietà di lenti disciplinari, in modi che possono supportare legittimamente (e sono in maniera casuale indistinguibili da) una gamma di posizioni politiche basate su valori in competizione tra loro”.

Se quindi, secondo lo studioso, la complessità e il dibattito sono il modo più completo di presentare l'enorme complessità della natura, d'altra parte la società necessita risposte abbastanza univoche. Ed è proprio in questa fase che la scienza al servizio degli interessi comuni può intersecarsi, in maniera ambigua, alla politica dei gruppi di interesse. In altre parole, sempre più, la scienza è vista semplicemente come una risorsa per migliorare la capacità dei gruppi sociali di contrattare, negoziare e, quindi, raggiungere un compromesso nel perseguimento dei loro interessi particolari. Di conseguenza, i gruppi con interessi altrimenti in conflitto oggi guardano alla scienza per migliorare la loro posizione politica. Il risultato è che le battaglie politiche si giocano col linguaggio della scienza, spesso con conseguente paralisi della politica e la diminuzione della scienza come risorsa per l'elaborazione delle politiche⁵⁵.

La guerra sul cambiamento climatico

In sostanza, quindi, alcuni grandi dibattiti scientifici contemporanei sono a tutti gli effetti soprattutto dibattiti politici. In altre parole, anche all'interno dell'accademia si assiste sempre più spesso a dibattiti meramente politici, mascherandoli come dibattiti accademici. Di esempi di questa dinamica se ne vedono molti, anzi, la scienza non

⁵⁴Sarewitz D. (2004), p. 386

⁵⁵Pielke Jr R. (2007), pos 141

conflittuale sta diventando marginale rispetto a quella dibattuta. Ma, se è vero che il dibattito accademico è il motore stesso della scienza, è altrettanto vero che tale dibattito si sta politicizzando a livelli addirittura violenti.

La vicenda più nota è quella riguardante il libro (ma invero anche gli articoli che lo precedevano) “*L'ambientalista scettico*”, di Bjorn Lomborg⁵⁶. In breve, in questo libro si affermava che gran parte dei proclami sul cambiamento climatico di origine antropogenica erano errati. Sebbene il libro si inserisse nel dibattito accademico (fu addirittura portato alle attenzioni del ministero per la scienza e per la ricerca danese), in realtà non si trattava di una pubblicazione scientifica – al punto che la disonestà di Lomborg fu provata, ma il Ministero decise di non perseguire l'autore poiché “non aveva alcuna competenza nella materia”⁵⁷. Ma le reazioni non finirono qui.

Il libro divenne un proprio caso politico, tanto che se ne occuparono giornali commerciali. È rimasto, ad esempio, famoso l'esempio di come il libro venne commentato dalla famosa rivista musicale *Rolling Stone*: “Lomborg ha messo a segno un'impresa memorabile, quella di saldare il tecno-ottimismo dell'era di internet con la preoccupazione per i destini del pianeta propria della sinistra”⁵⁸; al contrario *Scientific American* lo bollò come un “libro che fa acqua da tutte le parti”⁵⁹. Come scrive Pielke Jr sulla vicenda: “è fondamentale osservare che con poche eccezioni il dibattito su “L'ambientalista scettico” non si era focalizzato su specifiche alternative politiche, piuttosto sulle implicazioni politiche generali. In altre parole, il dibattito su “L'ambientalista scettico” si era concentrato sui vantaggi o gli svantaggi che il libro dava a prospettive politiche che si contrapponevano, e solo raramente si richiamavano le raccomandazioni politiche associate con queste prospettive. L'assenza di un dibattito sulle *policy* è particolarmente problematico, poiché la scienza da sola non può determinare chi vince e chi perde le battaglie politiche”⁶⁰.

Una dinamica simile, ma per certi versi ancora più marcata, si è avuta nel 2003, quando

⁵⁶Lomborg B. (2001)

⁵⁷The Danish Committee on Scientific Dishonesty, Annual Report 2003

⁵⁸ <http://www.rollingstone.com/politics/lists/whos-to-blame-12-politicians-and-execs-blocking-progress-on-global-warming-20110119/bjorn-lomborg-author-cool-it-19691231>

⁵⁹ <http://www.scientificamerican.com/article/skepticism-toward-the-ske/>

⁶⁰Pielke Jr R. (2007), pos 1278

un paper⁶¹ pubblicato sulla rivista scientifica *Climate Research*, introdusse una *literature review* (su oltre 240 paper precedentemente pubblicati) che dimostrava come, prendendo come periodo di tempo l'intero ultimo millennio, le variazioni climatiche fossero tutt'altro che eccezionali. Era un paper che era stato sottoposto a *peer review* e pubblicato su una rivista autorevole; sicuramente proponeva una tesi forte e impattante, ma il modo in cui la comunità scientifica si confrontò assunse presto toni di vera e propria rissa verbale. In particolare, alcuni gruppi che si opponevano al protocollo di Kyoto salutarono lo studio come *sound science* mentre chi era a favore di Kyoto etichettò il paper come semplice spazzatura. In poco tempo, però, il fenomeno si estremizzò. La maggior parte degli autori citati nel paper dichiarò che i propri dati erano stati distorti dal paper, e questo, in fin dei conti, non è così strano nel dibattito accademico. Il fatto sorprendente era che gli autori stessi cercavano la massima visibilità mediatica nel rifiutare il paper in questione, dichiarandolo su giornali, radio e tv: perché?

Il percorso di entrata in vigore del Protocollo di Kyoto stava entrando nel suo *rush* finale: poco più di un anno dopo, nel 2005, a Montreal, si sarebbero raggiunte le ratifiche necessarie. Il paper quindi assunse il ruolo di feticcio dei due partiti scientifici che si stavano fronteggiando: chi non rifiutava pubblicamente il paper era automaticamente considerato dalla comunità scientifica come contro Kyoto, chi invece lo rifiutava era a favore. La cosa interessante fu proprio il fatto che queste prese di posizione erano tutte interne al mondo accademico, ma che entrambe cercavano la massima visibilità mediatica: era quindi un processo perfettamente politico.

⁶¹Soon W., Baliunas S. (2003)

Una democrazia, molti ruoli

Come visto nella sezione precedente, è ormai fuor di dubbio che in particolare alcuni argomenti scientifici siano largamente politicizzati ed anzi, in alcuni casi il ruolo politico di una ricerca prevarichi il significato scientifico della stessa. Cercare di riassumere le visioni ideologiche contemporanee, nell'era post-ideologica e neoglobalizzata, è praticamente impossibile.

Per aggirare il problema della vastità dell'ideologia contemporanea, in questa sezione, e nelle prossime, verrà riportato in maniera stretta il percorso logico che ha portato alla creazione del modello di Pielke. In una prima fase, quindi, è bene molto brevemente introdurre il quadro teorico generale dell'autore.

In particolare, Pielke ricava le quattro categorie del modo in cui gli scienziati si avvicinano alla comunicazione politica incrociando quattro variabili. Le prime due rappresentano le “visioni della democrazia”⁶², ovvero il modo in cui i cittadini (occidentali e che vivono in una democrazia) vivono e vedono il sistema in cui operano. Seguendo una certa scuola politologica tipicamente statunitense, Pielke individua due grandi visioni, quella madisoniana, o “pluralismo dei gruppi di interesse” e quella schattschneideriana o “del popolo semi-sovrano”. Le seconde variabili, che verranno analizzate nella prossima sezione, riguardano più specificatamente due visioni diverse del ruolo della scienza nella democrazia.

Il pluralismo dei gruppi di interesse

L'architettura costituzionale statunitense deve gran parte della sua struttura alla visione politico-istituzionale di James Madison, politologo, politico, nonché 4° Presidente degli Stati Uniti e “padre” della sua costituzione. L'architrave dell'equilibrio dei poteri proposti da Madison è un sistema di bilanciamenti (*checks and balances*) al fine di garantire che il potere della maggioranza non si trasformi in una dittatura della maggioranza stessa. La Costituzione degli Stati Uniti, che grazie a Toqueville avrà così tanta influenza in Europa, è basata su questa visione della democrazia, chiamata da molti politologi “pluralismo dei gruppi di interesse”: un insieme di gruppi di pressione

⁶²Pielke Jr R. (2007), pos 160 e ss

concorre in maniera paritaria per avere accesso ad una risorsa scarsa quale quella del potere.

Pielke Jr. riassume così la visione madisoniana del ruolo degli esperti all'interno di questo pluralismo dei gruppi di interesse: “gli esperti aiutano la società semplicemente allineando loro stessi con la loro fazione o gruppo di interesse preferito, offrendo la loro *expertise* specialistica come un valore aggiunto nella battaglia politica”⁶³. Nella prospettiva di Madison, quindi, un atteggiamento proattivo, anche se partigiano, da parte degli scienziati è un valore aggiunto per l'intera democrazia, poichè la loro conoscenza va a migliorare il dibattito politico, caratterizzato da un equilibrio di poteri che garantisce una possibilità di concorso paritetico decisioni.

Il popolo semi-sovrano

Pochi autori non di impostazione marxista sono riusciti a elaborare una teoria critica della democrazia occidentale, in chiavi di lobby e di gruppi di pressione che si affrontano in modo impari. Uno di questi pochi è stato il politologo statunitense Elmer Eric Schattschneider. Nel suo famoso libro “Il popolo semi-sovrano” (1960) egli descrive la democrazia come un sistema competitivo in cui al popolo (o meglio, al “*public*” americano) è permesso di partecipare dando voce alle diverse alternative presentate durante il processo politico. Tali visioni e politiche alternative, però, non vengono dal basso, ma dagli esperti: è il ruolo degli esperti in tale sistema a chiarificare le implicazioni della loro conoscenza, al fine di fornire tali implicazioni sotto forma di alternative politiche ai decision maker. In altre parole, nella visione di Schattschneider i gruppi di esperti formano dei “pacchetti di *policies*” che poi il *public* è chiamato a ratificare attraverso le elezioni e altri metodi di pressione democratica. Nelle parole dell'autore, infatti, “il difetto della visione paradisiaca del pluralismo è che il coro celeste canta con un forte accento delle *élite*”⁶⁴.

Nello specifico, Schattschneider critica la teoria dei gruppi (introdotta da Madison) poiché cerca di spiegare troppo, ma, soprattutto, perché postula che il governo meramente ratifica l'equilibrio di potere tra i gruppi. Il risultato delle controversie è

⁶³Ibidem, pos 175 e ss

⁶⁴Schattschneider E. E. (1960), p. 35

quindi spesso è quindi spesso determinato dal fatto che i conflitti tra i gruppi viene spostato nell'arena legislativa da quei gruppi che cercano di alterare l'equilibrio del potere; questo porta al fatto che i gruppi di pressione falliscono laddove cercano di rappresentare i ceti più poveri o comunque meno influenti; per escludere questo, serve un sistema dei partiti pienamente concorrenziale che offra al popolo semi-sovrano la sua migliore occasione per un ruolo nel processo decisionale, mentre la politica con pochi partiti indistinti tende a conferire il potere politico nelle mani di coloro che hanno già il potere economico.

Tab. 7: Le due visioni del ruolo degli esperti in una democrazia secondo Pielke Jr.

	Visione madisoniana	Visione schattschneideriana
<i>Gruppi di interesse</i>	Gli esperti aiutano la battaglia politica attraverso un arricchimento del dibattito.	Gli esperti si fanno portatori degli interessi di un determinato gruppo di potere.

Il ruolo della scienza nella democrazia

Se nel paragrafo precedente si è visto come le visioni della democrazia possono essere distinte in due grandi teorie, quella del pluralismo dei gruppi di interesse e quella della semi-sovranià popolare, che ruolo ha la scienza all'interno di tale processo democratico, prescindendo da queste visioni? Il tema è particolarmente dibattuto. Pielke Jr, in breve, assume che esistano due grandi modelli, uno lineare e uno degli stakeholder. Combinando queste quattro teorie (le due visioni della democrazia e i due modelli) egli riesce a creare uno schema teorico di riferimento per individuare quattro tipologie di rapporto tra scienziato e processo decisionale.

Il modello lineare

Secondo Pielke Jr, dopo la Seconda Guerra Mondiale gli Stati Uniti hanno adottato, più o meno consapevolmente, il modello lineare di trasmissione della conoscenza scientifica nel processo decisionale democratico. Questo modello può assumere due forme, una più generale, uno leggermente più particolare.

Il modello generale è quello che enfatizza maggiormente l'importanza della ricerca di base. Può essere descritto come un flusso di conoscenza che dalla ricerca di base passa alla ricerca applicata e allo sviluppo di prodotti tecnologici, che quindi, in ultima analisi vanno a beneficio dell'intera comunità. Sin dalla fine della Seconda Guerra Mondiale, una guerra altamente tecnologica (anche se, in fin dei conti, tutte le guerre sono altamente tecnologiche per i tempi in cui vengono combattute), il modello lineare è stato usato per enfatizzare l'importanza della ricerca di base e quindi l'indipendenza degli scienziati da una qualche affiliazione politica.

Una seconda forma di modello lineare prevede un ruolo particolare della scienza per quanto riguarda decisioni specifiche⁶⁵. In particolare, il modello lineare secondo questa accezione è usato per suggerire che un prerequisito per il consenso politico passa attraverso l'adozione di un consenso sulla conoscenza politica. È il tipo di “scienza nella

⁶⁵Pielke Jr R. (2007), pos 175

società” utilizzato in ambito della retorica politica⁶⁶.

Infine vi sono anche altre visioni alternative al modello lineare. Harvey Brooks, in particolare, declina il modello lineare generale in termini di un schema complesso di feedback tra ricercatori e decision maker. In particolare, l'autore afferma che “se il processo di utilizzo della scienza per le necessità sociali è pensato come [il risultato] che ottimizza l'opportunità scientifica con i bisogni della società, allora l'intero processo di valutazione deve incorporare entrambi gli aspetti con un mix calibrato”⁶⁷. In altre parole, nella visione di Brook, le politiche scientifiche, per essere socialmente efficaci, devono emergere come trade-off bilanciato tra due necessità non sempre coincidenti, come quelle scientifiche da un lato e quelle sociali dall'altro. Nel modello lineare di “bisogno-opportunità” di Brook, quindi, gli esperti sono generalmente più qualificati nell'individuare le nuove opportunità per il progresso scientifico, mentre i decision maker di origine rappresentativa insieme a tali esperti sono le persone che riescono meglio a individuare i bisogni sociali. Il bilanciamento ottimale tra opportunità e bisogno può quindi essere raggiunto solo attraverso un processo educativo interattivo e mutuale, che comprenda entrambe le figure.

In breve, si può dire che il modello lineare è il modello teorico di inserimento della conoscenza scientifica che più autori considerano quello adottato dall'Occidente per tradurre le scoperte scientifiche in risposte ai bisogni sociali. Tale modello, che, come si è appena visto, ha molte declinazioni, prevede un'interazione bilanciata tra scienziati e chi è portatore delle istanze sociali, al fine di garantire un flusso ordinato e costante di risposte scientifiche (anche in termini di oggetti tecnologici) che abbiano le loro risorse nella ricerca di base. Ma quello lineare non è il solo modello teorico che è stato elaborato. Pielke, nella costruzione della propria teoria, ne descrive anche uno alternativo, quello degli stakeholder.

Il modello degli stakeholder

Il modello degli stakeholder è alternativo al modello lineare, ma entrambi cercano di descrivere la relazione tra la scienza e il processo decisionale. Il modello degli

⁶⁶ V. p. 27

⁶⁷ Brooks H. (1964), p. 33

stakeholder sostanzialmente cerca di eliminare la dicotomia tra chi produce la conoscenza scientifica e chi deve utilizzare tale conoscenza.

In particolare, questo modello prescrive che gli utilizzatori della scienza dovrebbero avere un ruolo attivo nella produzione stessa scienza. È, in sostanza, il grande dibattito sulla *open science* che si è imposto con maggior vigore da quando internet è diventato una tecnologia di massa. Tuttavia, il dibattito sulla open science si è sempre concentrato su uno dei due attori coinvolti (ammesso che le categorie di attori coinvolti possano essere ridotte a due), ovvero a come la “società civile”, il *public*, dovrebbero intervenire, monitorare o implementare il processo di produzione della scienza. Tuttavia, alcuni autori⁶⁸ hanno cercato di capire anche la relazione opposta, ovvero come gli scienziati dovrebbero interagire con la open science. Questi studi, pur nella variegata diversità tipica di un dibattito accademico in rapida espansione e non ancora stabilizzato, convergono nel considerare come fondamentale che la valutazione su come la scienza viene usata nel processo decisionale dovrebbe essere un aspetto importante della comprensione dell'efficacia politica della scienza. La produzione della scienza, quindi, sin dal suo principio, dovrebbe incorporare quei valori, quei bisogni e quelle necessità che provengono dalla società nel suo insieme⁶⁹.

⁶⁸Jasanoff S. (1990); Nowotny H. et al 2001

⁶⁹Pielke, op. cit, pos 182

Il modello di Pielke

Come precedentemente detto, Pielke costruisce il suo modello partendo da uno schema concettuale abbastanza semplice, in cui due variabili (composte ciascuna da solo due declinazioni possibili) si incrociano e danno vita a quattro output possibili. Tali output non sono altro che quattro modelli di riferimento per quanto riguarda il comportamento che generalmente gli scienziati possono tenere quando gli stessi si rapportano alla società. Questo schema teorico può essere brevemente descritto dalla seguente tabella:

Tabella 8: Lo schema teorico di Pielke Jr

Visione della scienza nella società			
		Modello lineare	Modello degli Stakeholder
Visione della democrazia	Madisoniana	Lo scienziato puro	Il lobbista
	Schattschneideriana	L'arbitro	Il mediatore onesto

Lo scienziato puro

“Pure scientist”: il modello lineare applicato alla visione madisoniana

Lo scienziato puro si concentra maggiormente sulla ricerca, senza considerare minimamente le sue implicazioni o i suoi possibili utilizzi: nella sua forma più estrema, lo scienziato puro non ha alcun contatto con i decision maker. La ricerca, in questa visione, ha quindi come risultati delle scoperte che rimangono confinate all'interno di

un recinto chiuso di conoscenze⁷⁰: i decision maker, se vogliono, possono direttamente accedere e prelevare le nozioni che vogliono, ma senza coinvolgere gli scienziati che intanto continuano ad aumentare le nozioni in questo “recinto di conoscenza”.

Dunque in questa prospettiva, teoricamente, lo scienziato rimane nettamente separato dalla confusione del dibattito e dello scontro politico. È ovviamente una visione molto teorica (e in parte velata di distopia), in cui lo scienziato viene idealizzato a puro indagatore della Natura, avulso dal contesto in cui vive – un non-cittadino impegnato solo a produrre conoscenza. Nella realtà, anche gli scienziati più “puri” hanno la necessità di giustificare le loro ricerche in un contesto di non scienziati, almeno per quanto riguarda la ricerca di fondi.

Lo “scienziato puro” è dunque un modello prettamente teorico. Tuttavia è interessante notare come questa mitizzazione sia passata largamente nella cultura popolare, specialmente cinematografica: nei momenti *clou*, quando non si riesce a trovare altri espedienti narrativi, spunta sempre uno scienziato che grazie a improbabili ricerche riesce a trovare la soluzione. E, molto spesso, questo scienziato è “pazzo” (o comunque molto strano, quasi pazzoide, o, infine, rinchiuso ermeticamente in un laboratorio), proprio perché questa sua caratteristica di diversità e straniamento serve a rimarcare il fatto che è un qualcosa di esterno, di puro, non immerso nella (vera) realtà che lo circonda.

Per riassumere, quindi, lo scienziato puro può decidere di non avere interesse nel processo di decision making, ma solo di voler condividere alcuni fattori fondamentali sulla natura da lui scoperti. È la sintesi perfetta tra una visione madisoniana (in cui gli esperti danno solamente un contributo al dibattito plurale tra gruppi di interesse) e modello lineare, che dalla ricerca di base cerca di far emergere prodotti tecnologici o risposte scientifiche.

⁷⁰Nelle parole di Pielke Jr (pos. 190) si parla di “*knowledge reservoir*”.

Il lobbista

“The issue advocate”: il modello degli stakeholder applicato alla visione schattschneideriana

All'opposto dello scienziato puro si colloca il lobbista, che è il modello comunicativo dello scienziato che focalizza le implicazioni e i risultati di una sua ricerca, settandole una agenda politica particolare. A differenza dello scienziato puro, il lobbista si allinea ad un gruppo o a una fazione che cerca di imporre i propri interessi sia sulle *policies* che sul dibattito politico generale. Nelle parole di Pielke Jr, “il lobbista accetta la nozione che la scienza deve essere coinvolta dai decision maker, e, anzi, cerca di partecipare attivamente al processo di decision making. Che siano le elezioni presidenziali, il Trattato di non proliferazione o il Protocollo di Kyoto, molti scienziati vogliono fortemente prendere posizione su questioni scientifiche dibattute e, anzi, usano il loro status di scienziati, o invocano la loro *expertise* specialistica, per sostenere la loro causa”⁷¹.

Al di là della retorica dell'accademia scientifica, è senz'altro uno dei modelli comunicativi più adottati dagli scienziati, come, ad esempio, si è visto per il dibattito sul clima⁷². Tuttavia pone alcune problematiche molto serie, specialmente per quanto riguarda le dimensioni che questa attività di lobbying deve avere nel contesto più generale della ricerca scientifica: quali proporzioni dare alle attività di lobbying e quali alla ricerca “pura”? Questa domanda, ad esempio, è stata al centro di un aspro dibattito nel meeting del 2006 della *Society for Conservation Biology*, dibattito che ha visto scontrarsi una fazione che chiedeva di procedere con attività pubblicamente dichiarate di lobbying scientifica verso le istituzioni e una fazione che, invece, voleva tornare più verso un modello di “scienziato puro”⁷³.

Pielke Jr tuttavia è consapevole che lo scienziato lobbista non è solo colui che dichiara di essere tale (si pensi ad esempio, all'etichetta di “biologo e *ambientalista*”), ovvero che colui che chiarisce in maniera pubblica e trasparente a quale gruppo di pressione appartiene. Non di rado succede che questa legittima attività di *lobbying* non sia dichiarata: sono i cosiddetti “lobbisti invisibili” (*stealth issue advocate*).

⁷¹Pielke, op. cit, pos 196

⁷²V. p. 57

⁷³Marris E. (2006)

Il lobbista invisibile

Le attività di lobbismo invisibile o mascherato sono spesso le cause per cui le battaglie su alcuni grandi temi divengono così aspre e dibattute, al punto da rendere il dibattito accademico più un'arena di scontro politico che un vero confronto scientifico. Se chi promuove un'attività di *lobbying* scientifico non dichiara apertamente o finge di appartenere a un altro gruppo di interesse, la confusione rischia di prendere il sopravvento⁷⁴. Il sopracitato esempio dell'*Ambientalista Scettico* ne era un chiaro esempio: Lomborg, provocatoriamente, dichiarava un'appartenenza, quella all'ambientalismo, per poi smontare pezzo per pezzo il set valoriale classico di tale appartenenza (senza, peraltro, avere le basi nozionistiche e scientifiche per farlo). Era quindi il classico esempio di lobbista invisibile: agiva a favore della fazione contraria all'ambientalismo classico pur dichiarando pubblicamente di non farne parte.

In sintesi, il lobbista (che sia più o meno visibile e dichiarato) coniuga una visione in cui decision maker e scienziati collaborano in maniera corporativa (visione schattschneideriana) per creare risultati e risposte scientifiche che si adattino alla propria visione politica (modello degli stakeholder).

L'arbitro

“Science arbiter”: il modello lineare applicato alla visione schattschneideriana

Nel modello di Pielke, però, c'è una versione moderata tra la faziosità del lobbista e l'isolamento dello scienziato puro: sono i due ultimi modelli, quelli dell'arbitro e del mediatore.

Lo scienziato che, quando si rapporta al decision maker, voglia essere un arbitro imparziale, si pone come una risorsa a disposizione del decision maker, pronto a rispondere a questioni fattuali che il decision maker ritiene essere rilevanti. Tuttavia, condizione essenziale dell'arbitro, egli in nessun modo esprime preferenze politiche sull'argomento trattato. In altre parole, l'arbitro cerca di rimanere il più lontano possibile da questioni che riguardano la politica (e in questo si avvicina molto al

⁷⁴Pielke, op cit, pos. 80

modello dello scienziato puro), ma riconosce che il decision maker può avere delle domande molto specifiche e tecniche a cui lui può dare una risposta *oggettiva*, ovvero che richieda il giudizio di un esperto. Quindi, a differenza dello scienziato puro, l'arbitro ha un'interazione diretta con il decision maker, non abbandona le proprie nozioni all'interno del "recinto di conoscenza" disinteressandosi di come verranno prese. Quindi, in generale l'arbitro non disdegna il rapporto con il politico, ma lo circoscrive a oggetti molto specifici e tecnici: "l'arbitro cerca di focalizzarsi su quelle questioni che possono essere risolte dalla scienza; [tali questioni] possono emergere [direttamente] dal decision maker o dal dibattito tra decision maker"⁷⁵.

Quali sono quindi le questioni su cui l'arbitro decide di prestare la sua *expertise*? Una delle caratteristiche principali dell'arbitro è che egli accetta di fornire risposte solamente qualora tali risposte, in principio, possano essere basate su indagini scientifiche. In altre parole, l'arbitro rifugge da quelle domande che presentano gradi di incertezza scientifica giudicati troppo ampi – e tale ampiezza è stabilita dalla sensibilità dello scienziato stesso. La spiegazione di che cos'è il bosone di Higgs è sicuramente "politicamente neutra", ma la definizione della quantità di sostanze climalteranti che può produrre un innalzamento della temperatura di 2°C tra una ventina d'anni può presentare delle caratteristiche di "politicizzazione" per alcuni scienziati.

Nelle circostanze in cui lo scopo della scelta è chiaro e fissato e il decision maker ha delle richieste tecniche chiaramente definite, il ruolo dello scienziato come arbitro può veramente essere efficace⁷⁶: è il caso dei "consulenti scientifici" (ad esempio dei tribunali), che cercano di attenersi a questo modello di comunicazione.

L'arbitro, quindi, in generale evita tutte quelle questioni che presentano una tipologia di normatività, e quindi cerca quanto possibile di rimanere fuori dallo scontro politico, preferendo condividere la propria *expertise* nel processo di decision making solo laddove vi sia una incertezza scientifica scarsa o assente. Coniuga, in conclusione, una visione di partecipazione al dibattito pubblico (visione schattschneideriana del processo di decision making), ma mantenendo ben distinti i ruoli (modello lineare).

⁷⁵Ibidem, pos. 203

⁷⁶Ibidem, pos. 96

Il mediatore onesto

“The honest broker”: il modello degli stakeholder applicato alla visione schattschneideriana

Il mediatore onesto, a differenza dell'arbitro, è colui che non si tira indietro davanti a domande che implicano risposte scientifiche più incerte. È in altre parole, la sintesi della figura del lobbista mitigata dalla cautela dell'arbitro. La caratteristica principale del mediatore onesto, quindi, appare quella di sforzarsi di rendere esplicite le varie opzioni per il decision maker. Se il lobbista si presenta come portatore di una risposta universale (anche se ciò è parzialmente falso) e l'arbitro invece si ritira nel proprio recinto di conoscenza laddove la domanda sia troppo “politica”, il mediatore onesto, nel modello di Pielke, è colui il quale chiarisce che esistono più opzioni di risposta, ma, contestualmente, fornisce anche degli strumenti per ridurre tale scelta⁷⁷.

Lo scopo del mediatore è quindi quello di chiarire e, laddove possibile, espandere il ventaglio di scelte che un decision maker può prendere. A differenza dell'arbitro, quindi, il mediatore cerca esplicitamente di integrare la conoscenza scientifica con i problemi degli stakeholder, attraverso differenti azioni alternative che il decision maker può prendere. Inoltre, se il lobbista cerca in tutti i modi di ridurre le opzioni del decision maker, il mediatore, invece, cerca in tutte le maniere di presentare quante più opzioni possibili, pur tenendo presente che una certa selezione deve essere fatta⁷⁸.

⁷⁷Ibidem, pos 53, 54

⁷⁸Ibidem, pos 210

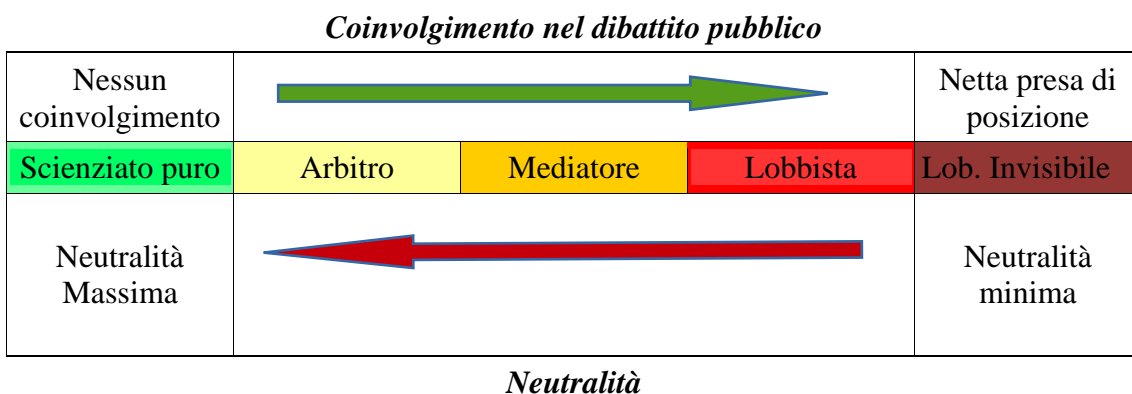
I limiti del modello di Pielke

Il modello di Pielke Jr è sicuramente il modello teorico più utile tra quelli elaborati finora. Utile sia sotto un profilo pratico (poiché definisce quattro categorie abbastanza intuitive) sia sotto un profilo teorico, poiché l'inquadramento all'interno della letteratura è solido e condiviso. In sostanza, non esistono, al momento, altri modelli capaci meglio di questo di spiegare in maniera generale e astratta i vari tipi di comportamento che uno scienziato può adottare qualora venga chiamato a partecipare al dibattito pubblico. Tuttavia, oltre a questi pregi, ha anche dei difetti, che è bene presentare brevemente.

Innanzitutto, non è un modello “neutro”. Pielke è uno scienziato sia di formazione (ha un dottorato in geologia) che di professione (è un climatologo): egli cerca, in tutto il libro, di spingere a far adottare il modello del “mediatore” ai suoi lettori (il testo è evidentemente indirizzato agli altri scienziati che vogliono partecipare al dibattito pubblico). Non è un caso che l'etichetta che dà al mediatore sia di *onesto* (letteralmente: “*the honest broker of policies alternatives*”). Comunque, tutta la struttura del modello teorico (a partire dalle due grandi variabili che considera) denotano una certa propensione a questo modello comunicativo.

In questo elaborato, pur riprendendo il modello di Pielke, si è cercato di ridurre questo sbilanciamento. In sostanza il modello può essere riassunto come segue:

Tab. 9: I ruoli degli scienziati nel modello di Pielke



Conclusioni

Concludendo, secondo Pielke, esistono due fattori critici che uno scienziato deve considerare quando si rapporta alla politica e al processo di decision making. Il primo è il grado di consenso valoriale su una particolare questione: quelle in cui ci sono posizioni fortemente contrastanti aumentano gli *stake* politici e quindi introducono dinamiche abbastanza differenti rispetto alle questioni che sono meno controverse. Il secondo criterio è il grado di incertezza presente nel contesto decisionale particolare. Maggiore è l'incertezza (sia scientifica che politica), più è importante che gli scienziati si focalizzino sulle opzioni di *policy* alternative piuttosto che semplicemente sui risultati scientifici. Come precedentemente detto, lo scopo di questo elaborato è creare un modello che includa sia le necessità dei decision maker (come è stato considerato nel Capitolo 2) che quelle degli scienziati che non vogliono diventare (involontariamente) pedine del gioco politico, almeno non in modo involontario. È quindi necessario creare una griglia riassuntiva per questo capitolo, in modo da capire quale modello di comunicazione verso i decision maker è preferibile per gli scienziati:

Tabella 10: come si interfacciano gli scienziati ai politici (griglia riassuntiva)

<i>Il contesto decisionale ha un forte consenso e un grado di incertezza basso?</i>			
SI		NO	
<i>...si vuole connettere ad una politica?</i>		<i>...si vuole ridurre le possibili scelte?</i>	
SI		NO	
↓	↓	↓	↓
Arbitro	Scienziato puro	Lobbista	Mediatore

Capitolo 4

Un ponte comunicativo: il policy brief

Abbiamo indagato un problema comunicativo reale che risiede nello scontro tra le esigenze di marketing politico dei policy maker (capitolo 2) e il modo con cui gli scienziati si rapportano al mondo della politica (capitolo 3): è quindi il momento di capire come superare questo problema. Ci sono vari strumenti, che essenzialmente si riconducono a due macro-categorie; gli incontri partecipativi e i documenti di comunicazione scientifica per i policy maker. Nel capitolo esamineremo in dettaglio un singolo strumento comunicativo, il policy brief, che viene spesso indicato come il più efficace, per poi, infine, indicare possibili miglioramenti.

Introduzione

Il problema comunicativo tra policy maker e mondo della scienza è bidirezionale. Da una parte, come si è visto nel capitolo 2, i decision maker hanno determinate esigenze sia in termini informativi che in termini comunicativi. Tuttavia, anche gli scienziati non si rapportano al mondo della politica in maniera univoca, ma, come ha intuito Pielke Jr, possono assumere diverse “personalità”, e quindi diversi gradi di obiettività nel rendere pubbliche le proprie conoscenze. Esistono degli strumenti comunicativi in grado di considerare tutte queste variabili? Sì, non sono molti e al momento non ce n'è uno veramente efficace. Tra questi, si è consolidato nella prassi uno strumento in particolare, il policy brief, che comunque, data la sua struttura, è ancora ancorato a un modello comunicativo abbastanza arcaico e ingessato, poco interattivo e decisamente ispirato ad una visione top-down.

Il presente capitolo è strutturato in quattro sezioni principali. Nella prima si esporranno brevemente altri strumenti comunicativi tra scienza e politica che non sono

i policy brief, sottolineando che, se è vero che nemmeno il policy brief è uno strumento molto efficace, gli altri lo sono ancora meno. Nella seconda sezione, entreremo nel merito dei policy brief, analizzando le linee guida più seguite in ambito internazionale per la redazione di un “policy brief efficace”. La terza sezione è il cuore stesso di tutto l’elaborato, poiché dal confronto tra i modelli di esigenze rinvenute nei capitoli 2 e 3 con le principali linee guida adottate a livello internazionale emergerà un modello nuovo di policy brief più in linea con le esigenze contemporanee di dialogo tra scienza e politica. Tale nuovo modello, infine, potrà essere ulteriormente ampliato utilizzando le tecnologie di interazione tra carta e web, definendo così un modello di “policy brief 2.0”.

Il capitolo in questione, quindi, rappresenta il punto di arrivo del percorso di questo elaborato, che avendo esaminato nella parte precedente una summa della letteratura sull’argomento, ha il compito di trarre le conclusioni. L’avvertenza principale è comunque quella di tenere sempre presente che nella comunicazione, e specialmente in questo settore così ristretto che coinvolge però due mondi fondamentali della civiltà (politica e scienza), non ci può essere nulla di normativo, nessuna “bacchetta magica” che vada a colmare un gap comunicativo che spesso crea dei cortocircuiti abbastanza pericolosi. Insomma, lo scopo di questo elaborato è quello di affinare uno strumento che, sebbene non perfetto, è il migliore che per ora abbiamo per risolvere questo problema comunicativo.

Oltre il policy brief

Come già accennato nell'introduzione, esistono diversi altri strumenti che non siano il policy brief. Tali strumenti sono essenzialmente riconducibili a due macro-categorie, ovvero gli incontri partecipativi o altri tipi di documenti.

I workshop

Lo strumento principale alternativo al policy brief sono gli incontri diretti tra policy maker e scienziati. Tali incontri si presentano sotto diversi format, ma tutti sono caratterizzati da un problema di fondo, ovvero l'incompatibilità di linguaggio e di tempo tra i due soggetti. Come analizzato in dettaglio nel capitolo 2, infatti, scienziati e politici hanno una concezione e una comprensione diversa dei termini anche più comuni, a partire da ciò che significa un'espressione apparentemente neutra come "quasi il 50%"⁷⁹.

C'è poi un'enorme problema di tempo. Il format maggiormente utilizzato per questi incontri partecipativi è quello del "workshop", ovvero conferenze più o meno frontali. L'organizzazione di tali eventi è particolarmente onerosa, si pensi solamente al problema di coniugare le esigenze di agenda di un politico con quelle di un ricercatore. Anche sotto l'aspetto della spesa, i workshop presentano costi abbastanza elevati, specialmente per quanto riguarda la questione logistica e gli eventuali rimborsi. Infine, in questo breve catalogo dei numerosi problemi che questi tipi di incontri possono portare, per essere davvero efficaci, gran parte della letteratura in materia⁸⁰ afferma che essi devono essere reiterati nel tempo e a cadenze più o meno regolari, per creare una rete di fiducia e contatti reciproca tra policy maker e scienziati. La reiterazione, tuttavia, non fa che aumentare esponenzialmente i problemi di costi e di tempo che i workshop presentano (anche se, nel lungo periodo possono aiutare a superare il problema linguistico).

Nonostante quindi presentino diverse criticità, tuttora il formato del workshop è utilizzato ampiamente, specialmente da parte delle grandi istituzioni. L'Unione

⁷⁹ V. p. 36

⁸⁰ Ad esempio: Andersen I-E., Jaeger B. (1999); Pianta M., Vivarelli M. (2000)

Europea, in particolare, ha promosso una serie di questi incontri che riguardano direttamente tematiche connesse con la scienza incerta. La prima serie di attività prende il nome di “Science meets policy” e “Bridging the gap”. Entrambi i programmi, però si sono fermati al 2008, probabilmente a causa dei problemi sopra elencati. Tuttavia, continua a organizzare una miriade di workshop in cui partecipano a vario titolo i rappresentanti del policy making. Risultano efficaci?

La risposta non è facile da dare. Da una parte, sicuramente creano una rete di contatti e delle occasioni di incontro che altrimenti raramente avverrebbero. Dall'altra, tuttavia, appaiono spesso abbastanza isolati, delle attività *spot* che non si riesce a capire quanto seguito abbiano. Per cercare di allungare nel tempo l'efficacia di tali incontri, e anche per dare un senso concreto agli sforzi economici e organizzativi, spesso si creano dei siti web “vetrina” che mantengano i materiali e i risultati emersi da questi workshop. Ma proprio il fatto che, alla fine, anche i workshop si debbano comunque ricondurre a dei documenti scritti avvalora, in maniera indiretta, la tesi che ancora gli strumenti di incontro partecipativi siano più un'occasione di socializzazione e di incontro che dei momenti formativi e informativi. *Scripta manent*, quindi, sebbene non tutti i documenti scritti sono efficaci.

I report

Quasi tutte le grandi organizzazioni internazionali, i centri di ricerca e le fondazioni di ricerca producono con cadenza circa annuale dei report. Generalmente, i report sono dei documenti che sintetizzano e sistematizzano le ricerche e/o lo stato dell'arte su un determinato argomento. Tenzialmente soffrono di un “peccato originale”, ovvero sono indirizzati contemporaneamente a tre pubblici distinti e con esigenze diverse. Un report, infatti, viene scritto per essere letto dagli altri studiosi o ricercatori della materia (e dunque deve necessariamente contenere delle parti molto tecniche o degli insiemi completi, coerenti e scientificamente corretti di dati), dai giornalisti o comunque stakeholder non necessariamente con nozioni tecniche specifiche, e, infine, da un “general public” abbastanza indistinto (infatti sono spesso resi pubblicamente fruibili sui siti internet).

Se esiste una regola nella comunicazione, è quella di cercare di targettizzare al

massimo la propria audience: i report quindi, per loro stessa natura, non sono uno strumento adatto a farlo. Tuttavia, col tempo, si sono cercati dei modelli di edizione dei report che tendono a creare livelli di lettura differenti. Si va dal cosiddetto modello “drill down”, che aggrega le singole unità di contenuto secondo una logica, ad esempio, temporale a quello della segmentazione omogenea (o “slice & dice”) che organizza le informazioni a secondo della coerenza delle proprie macroaree. Spesso, più semplicemente, si inseriscono dei box, delle infografiche *pictorial* o dei recap all’inizio o all’interno del testo per permettere a chi non ha tempo o voglia o possibilità di approfondire una lettura veloce del testo.

Per i report, tuttavia, rimane la grande variabile del tempo: quale policy maker, seriamente, può mai perdere anche mezzo pomeriggio nella lettura di un report? In altre parole, anche se spesso vengono citati, questi report sono letti in maggioranza dagli addetti ai lavori, che a loro volta riportano le loro (personali) conclusioni agli operatori dei media, che a loro volta rielaborano in prodotti che poi saranno fruiti sia dai policy maker che dal cosiddetto “general public”. In sostanza (e in aggiunta a) anche i report ormai non possono più fare a meno di essere supportati da un documento indirizzato ai decision maker, ovvero il policy brief. Come se ne scrive uno che sia chiaro ed efficace?

Alcune regole per scrivere un policy brief efficace

Esistono numerose guide per scrivere un policy brief scientifico in modo efficace. A prima vista, addirittura, il loro numero può apparire sconcertante, ovvero troppo grande per riuscire a sintetizzarlo. Tuttavia, già leggendone alcune, appare chiaro che esiste un piccolo numero di linee guida da cui la maggior parte del resto ha preso spunto più o meno integralmente.

Non esiste una sistematicità, come non sembra trasparire che dietro queste linee guida ci sia una base teorica solida. Appaiono quindi linee guida basate più sulla prassi, o su una decisione abbastanza personale degli autori. Questo emergerà con decisione quando confronteremo la summa delle linee guida con il nostro modello di verifica e implementazione.

Linee guida della FAO

La FAO nei suoi “Writing Effective Reports”⁸¹ del 2003 dedica un’intera sezione al policy brief, che definisce “un riassunto conciso di un tema particolare, le opzioni politiche che lo riguardano e alcune raccomandazioni sulle opzioni migliori”. Secondo i redattori delle *guidelines* della Fao, i policy brief devono essere indirizzati “ai policy maker e a chiunque sia interessato a formulare una policy influente”⁸².

Da queste definizioni, quindi, il *framework* di riferimento, nel modello di Pielke Jr, sembra quindi quello dello del mediatore onesto – anche se poi, nel proseguimento delle indicazioni, alcune caratteristiche verranno messe in discussione. Subito dopo averlo definito in questo modo, la Fao specifica che esistono due tipi di policy brief⁸³: l’advocacy brief, che sostanzialmente risponde al tipo “lobbista” di Pielke Jr, e l’objective brief, che invece corrisponde al tipo “arbitro”. Tuttavia, non definendo in maniera precisa cosa si intenda per “objective”, appare più come categorizzazione di tipo valoriale, piuttosto che una tipologizzazione.

⁸¹ Disponibile al seguente indirizzo: <http://www.fao.org/docrep/014/i2195e/i2195e03.pdf>

⁸² FAO guidelines, p. 141

⁸³ Ibidem, p. 143

Per quanto riguarda gli scopi più dettagliati, il documento della Fao prescrive che esso debba:

Fornire un background abbastanza completo per capire il problema

Convincere il lettore che il problema è urgente

Fornire le informazioni riguardo le alternative (se si tratta di un objective brief)

Fornire delle evidenze scientifiche a supporto di una opzione rispetto alle altre (negli advocacy brief)

Stimolare il lettore a prendere una decisione

Per fare questo, continua la Fao, è necessario che un policy brief sia⁸⁴:

Breve e conciso

Basato su una evidenza scientifica forte

Focalizzato sui contenuti e non sul metodo

Collegato alle questioni più generali

Questi ultimi due punti sembrano particolarmente interessanti. Per quanto riguarda il concentrarsi maggiormente sui contenuti e il metodo, le *guidelines* specificano che “i lettori sono interessati a ciò che si è scoperto e cosa [quindi] raccomandandi. Non hanno bisogno dei dettagli metodologici”, mentre per quanto riguarda il riferimento al quadro più generale (“big picture”, nel testo) specifica che il policy brief dovrebbe essere sì basato sui risultati specifici di un particolare problema, ma le soluzioni proposte dovrebbero essere genericamente applicabili.

Per quanto riguarda la struttura che si suggerisce di applicare, essa è riassunta nella tabella 9

⁸⁴ Ibidem, p. 144

Tabella 11 – Struttura di un policy brief secondo le *guidelines* della Fao

Parte	Caratteristiche
Titolo	Breve (meno di 12 parole) Accattivante (includendo anche parole chiave o giochi di parole che rimangono nella memoria del lettore) Preciso (deve riferirsi al contenuto specifico del documento)
Abstract (summary)	È consigliabile metterlo in risalto, inserendolo in un box, o con un carattere di dimensioni maggiori. Contiene 3 o 4 punti principali del policy brief, in forma di elenco
Raccomandazioni	Possono essere inserite ovunque nel testo, ma in modo che siano ben identificabili, corte e realistiche
Introduzione	Ha le stesse caratteristiche del titolo (breve, accattivante e preciso), ma deve contenere: il problema, il contesto, le cause della situazione attuale, gli effetti di tale situazione
Testo principale	In generale deve essere strutturato in modo logico e comprensibile. In particolare, deve avere paragrafi corti che contengono una singola e unica idea, avere dei titoli riassuntivi e, per ogni paragrafo, il significato deve essere chiaro alla prima lettura.
Implicazioni delle policy	In questa sezione suggerire le modifiche da apportare alle policy correnti, indicandone anche gli effetti, e confrontando i vantaggi e gli svantaggi di ogni opzione possibile.

Conclusioni	<p>Le conclusioni non sono necessarie in un policy brief; se proprio è necessario metterle è meglio che siano brevi (un paragrafo) e che non ripetano meramente il contenuto del testo.</p>
Altro	<p>Si possono aggiungere:</p> <p><i>Box</i>, in cui inserire: definizioni, informazioni aggiuntive, liste o esempi.</p> <p><i>Esempi</i>, che però devono essere corti, relativi alla questione oggetto del policy brief e rilevanti</p> <p><i>Tabelle</i>, con le seguenti caratteristiche:</p> <p>Il numero delle righe e delle colonne deve essere minimo, organizzate secondo un principio di logicità e vicinanza (se è necessario comparare i dati)</p> <p>Le celle devono essere separate dal resto del testo</p> <p>Se aiuta la comprensione della tabella, è bene trasformarla in un grafico</p> <p>I numeri devono essere pieni (25.000, non 24.978)</p> <p>Non inserire termini statistici troppo tecnici</p> <p>Titolo significativo</p> <p><i>Grafica</i>: spesso i lettori guardano prima elementi come diagrammi, mappe e grafici del testo. È quindi necessario che siano semplici, con i label leggibili e con un titolo chiaro</p> <p><i>Fotografie</i>: sono la prima cosa che un lettore noterà, quindi dovranno essere di buona qualità, portatrici di un messaggio chiaro</p>

	e con una descrizione chiara sotto la foto.
--	---

Per quanto riguarda le indicazioni di stile generali, Fao non suggerisce una lunghezza standard, sottolineando che i policy brief possono andare da 700 a 3000 parole. Anche sul linguaggio non si sofferma molto, prescrivendo che deve essere “chiaro, semplice e facile da capire” poiché “i policy makers vengono da un’ampia gamma di *background*” e quindi è improbabile che siano specialisti dell’argomento⁸⁵.

La guida Fao, quindi, appare estremamente dettagliata, ricca di esempi e con procedure standardizzate di redazione (quasi una semplice guida alla compilazione). Tuttavia, appare evidente come tutte le problematiche rinvenute nel capitolo 2 siano completamente omesse.

Linee guida della Global HIV/AIDS Initiatives Network

La Global HIV/AIDS Initiatives Network (di seguito: GHINET) per un meeting molto importante tenuto a Londra nel settembre del 2008 ha redatto delle linee guida per la redazione di un policy brief, che integrano parzialmente le linee guida della Fao.

Le linee guida GHINET definiscono il policy brief come un documento che “sintetizza un gran numero di informazioni complesse e presenta i risultati e le raccomandazioni in un formato che rende possibile al [policy maker] capire l’oggetto del documento in modo chiaro e veloce”⁸⁶. È interessante notare come queste *guidelines*, oltre a sottolineare il fatto che per GHINET i policy brief sono documenti importanti perché incamerano il valore del tempo secondo i policy maker, ma soprattutto suggeriscono di integrare i policy brief all’interno di una strategia allargata di comunicazione (*comprehensive communication strategy*). Questa strategia deve essere applicata quando:

⁸⁵ Ibidem, p. 165

⁸⁶ GHINET (2008), p. 2

I risultati della ricerca sono applicabili ad un contesto nazionale o subnazionale specifico, in cui operano i policy maker

I ricercatori sono pronti a produrre dei giudizi di valore sui risultati che possono riguardare un determinato problema

Le raccomandazioni politiche sono realistiche e applicabili, ma soprattutto connesse a nodi strategici della rete⁸⁷ all'interno del processo di decision making

Un altro apporto fondamentale delle *guidelines* di GHINET è dato da una serie di domande da farsi prima di poter scrivere un policy brief, riassumibili in:

Quali sono i temi chiave che emergono dalla ricerca?

Ci sono delle scoperte che sono particolarmente importanti, interessanti o contraddicono le credenze convenzionali?

Ci sono risultati multidisciplinari?

Quali sono le lezioni e implicazioni politiche di queste scoperte?

Per quale audience (internazionale, nazionale, locale, ong, aziende) possono essere più interessanti?

Inoltre, queste *guidelines* si soffermano su questioni di stile che sono abbastanza basilari, ma non così scontate nella pratica comune. Data la loro universalità, per quanto riguarda la scrittura di un policy brief, di seguito, in questo elaborato, verranno indicato come “consigli di stile GHINET”.

In breve, i consigli della GHINET⁸⁸ sullo stile di scrittura sono i seguenti:

usare frasi brevi e paragrafi corti;

usare una scrittura concisa;

⁸⁷ V. p. 26

⁸⁸ GHINET (2008), p. 5

evitare di usare un linguaggio tecnico; laddove non sia possibile, è consigliabile definire chiaramente i termini nel testo stesso o in specifici box;

sciogliere gli acronimi la prima volta che vengono usati nel testo (se non di uso comune come USA o ONU);

utilizzare grafici e fotografie, semplici, chiare e facilmente interpretabili;

i titoli devono essere chiari e descrittivi;

evitare termini generici, come “grande” o “la maggior parte di”.

Cercare di utilizzare il più possibile il linguaggio dei policy maker, arrivando a declinarlo a seconda che si tratti di un target locale o internazionale

Infine, le guidelines, consigliano un pratico elenco delle cose da fare per ricontrollare la struttura del policy brief. Questa semplice lista, in realtà, è il maggior valore aggiunto di queste linee guida, poiché serviranno per poter creare un modello integrato di policy brief, e dunque vengono qui di seguito riportate integralmente:

è chiaro lo scopo del policy brief?

Il linguaggio è chiaro, semplice e privo di termini tecnici?

è presente tutto ciò che serve per rendere il testo completo?

C'è qualcosa che può essere eliminato, dunque non necessario?

Le sezioni sono collegate l'un l'altra in modo logico?

Il policy brief è costruito in modo da essere invitante?

C'è un buon bilanciamento tra spazi bianchi e testo?

È stato attentamente revisionato?

Le linee guida del Prof. Tsai

Un altro esempio di linee guida efficaci è quello del “Professor Tsai”⁸⁹. Le linee guida del Professor Tsai non aggiungono niente a quelle precedentemente esaminate, se non per quanto riguarda nuovamente una lista di aspetti da controllare per verificare che il policy brief sia efficace. La lista del Prof. Tsai⁹⁰ comprende sei punti:

Argomento. Si deve esaminare l’argomento di cui tratta il policy brief: è generale o specifico? Quanto generale o specifico?

Audience. Il policy brief deve essere costruito sulle esigenze del target: è un singolo individuo o una organizzazione?

Attori: si devono identificare gli attori rilevanti riguardo all’argomento trattato. È un punto essenziale, poiché è necessario analizzare i loro interessi per fornire delle raccomandazioni politiche efficaci. È inoltre essenziale per produrre un buon riassunto del contesto e degli interessi che sono coinvolti nell’argomento.

Interessi: una volta identificati gli attori rilevanti, è necessario analizzare i loro interessi. Quali degli attori rilevanti hanno interessi simili? E quali invece differenti? Quanto differenti? Questo passaggio è importante sia per la parte del policy brief che descrive il contesto sia per la critica alle opzioni politiche. Senza una chiara identificazione degli attori coinvolti nell’argomento e i loro interessi, il policy brief risulterà vago e quindi inutilizzabile.

Raccomandazioni: le raccomandazioni politiche dovrebbero riflettere l’analisi degli attori e dei loro interessi. È importante notare come a seconda degli attori e degli interessi, le raccomandazioni non devono necessariamente suggerire le migliori politiche, ma piuttosto quelle più applicabili. Questo, però, non dovrebbe limitare le raccomandazioni solo a quelle di compromesso: si può sempre suggerire soluzioni radicali, ma che hanno bisogno di essere sviluppate concretamente in qualche modo.

“How-to”: l’ultimo passaggio riguarda come suggerire ai target il modo in cui far

⁸⁹ Tsai, 2006; non è stato possibile rintracciare l’identità esatta dell’autore, poiché si può trattare sia di Rober Tsai dell’American University Washington, che un ancora più ignoto K. Tsai. Tuttavia, il documento del “Prof. Tsai”, viene citato molto spesso (anche dalle guidelines FAO), come Tsai (2006)

⁹⁰ Ibidem, p. 3

passare queste politiche al proprio bacino elettorale/rete di potere di riferimento. Questo aiuta l'audience del policy brief a creare supporto o consenso per favorire la diffusione delle raccomandazioni politiche del policy brief.

Le linee guida del Professor Tsai, probabilmente, sono diventate così famose proprio perché prendono in considerazione anche l'aspetto degli interessi dei politici, sebbene in modo abbastanza superficiale.

Una summa delle linee guida

Le linee guida dei policy brief, come si è visto, sono molto simili e spesso molto più indirizzate su un aspetto meramente di tecnica di scrittura, piuttosto che di contenuti. Tuttavia, per lo scopo di questo elaborato, è necessario riassumere queste linee guida in uno schema unico, prendendo le parti principali o più dettagliate di ciascun documento. Tale riassunto può essere fatto attraverso una tabella, la tabella 12.

Tabella 12: le principali linee guida per scrivere un policy brief

Riferimento	Linee guida	Fonte
<i>Struttura</i>	Titolo Abstract (summary) Raccomandazioni	<i>FAO guidelines</i>

	<p>Introduzione</p> <p>Testo principale</p> <p>Implicazioni delle policy</p> <p>Conclusioni</p> <p>Altro (box, immagini, etc)</p>	
<i>Scrittura</i>	<p>Usare frasi brevi e paragrafi corti</p> <p>Usare una scrittura concisa</p> <p>Evitare di usare un linguaggio tecnico; laddove non sia possibile, è consigliabile definire chiaramente i termini nel testo stesso o in specifici box</p> <p>Sciogliere gli acronimi la prima volta che vengono usati nel testo (se non di uso comune come USA o ONU)</p> <p>Utilizzare grafici e fotografie, semplici, chiare e facilmente interpretabili</p> <p>I titoli devono essere chiari e descrittivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evitare termini generici, come “grande” o “la maggior parte di” 	<i>GHINET</i>
<i>Contenuto</i>	<p>Identificare gli attori rilevanti riguardo all’argomento trattato.</p> <p>Interessi: una volta identificati gli attori rilevanti, è necessario analizzare i loro interessi. Senza una chiara identificazione degli attori coinvolti nell’argomento e i loro interessi, il policy brief risulterà vago e quindi inutilizzabile.</p>	<i>Prof. Tsai</i>

	<p>Raccomandazioni: le raccomandazioni politiche dovrebbero riflettere l'analisi degli attori e dei loro interessi. Le raccomandazioni non devono necessariamente suggerire le migliori politiche, ma piuttosto quelle più applicabili.</p> <p>“How-to”: suggerire ai target il modo in cui far passare queste politiche al proprio bacino elettorale/rete di potere di riferimento</p>	
Verifica	<p>è chiaro lo scopo del policy brief?</p> <p>Il linguaggio è chiaro, semplice e privo di termini tecnici?</p> <p>è presente tutto ciò che serve per rendere il testo completo?</p> <p>C'è qualcosa che può essere eliminato, dunque non necessario?</p> <p>Le sezioni sono collegate l'un l'altra in modo logico?</p> <p>Il policy brief è costruito in modo da essere invitante?</p> <p>C'è un buon bilanciamento tra spazi bianchi e testo?</p> <p>È stato attentamente revisionato?</p>	<i>GHINET</i>

Un modello integrato di policy brief

Come più volte detto, lo scopo di questo elaborato è proprio quello di creare un modello integrato di riferimento, che tenga in considerazione sia la volontà dei ricercatori (cap. 3), che le esigenze dei politici (cap. 2) all'interno di una cornice più prettamente tecnica come quella fornita dalle principali linee guida esaminate (cap. 4).

In sostanza, è giunto il momento di riprendere in mano tutte le conclusioni dei capitoli precedenti e integrarle con il riassunto delle linee guida, al fine di creare delle nuove linee guida, più complete, ma allo stesso tempo ugualmente pratiche: in altre parole, più efficaci.

Chi si vuole essere?

Il punto di vista su cui è stato costruito questo modello è chiaramente quello di un ricercatore/scienziato/cultore della materia che vuole spingere un decision maker a considerare e/o prendere una (eventualmente, determinata) decisione su un particolare argomento. Le linee guida partono quindi dal decidere che tipo di policy brief si vuole scrivere, ovvero, in pratica, in quale delle quattro figure di Pielke Jr il ricercatore si identifica. Riprendiamo, quindi, lo schema 10⁹¹ e procediamo per domande:

Il contesto decisionale ha un forte consenso e un grado di incertezza basso?

Si aprono qui due strade. Se la risposta è affermativa, la domanda successiva alla quale rispondere è:

si ha intenzione di collegare/creare una politica a questo determinato argomento?

Se la risposta a queste domande è negativa, e dunque si rientra nella categoria dello "scienziato puro", non è necessario impegnarsi nella scrittura di un policy brief: si può al più, rendersi disponibile per offrire pareri strettamente tecnici qualora i politici ne abbiano bisogno. Se invece si ritiene che esista la necessità di creare una politica basata

⁹¹ V. p. 74

sull'evidenza scientifica per questo determinato argomento, che (come conseguenza della prima domanda) è caratterizzato da ampio consenso e bassa incertezza, allora la figura che meglio si riferisce a questo contesto è sicuramente quella dell'arbitro, che non si sbilancia nel suggerire una politica, ma piuttosto fornisce, attraverso il policy brief, una gamma più o meno ampia di opzioni politiche, descrivendone i pro e i contro.

Se invece l'argomento ha uno scarso consenso e/o un grado di incertezza abbastanza alto, comportarsi come uno "scienziato puro" o un "arbitro" ha poco senso. In un contesto di questo tipo, dove le opzioni politiche sono molte e spesso contrastanti, quindi, è necessario porsi la seguente domanda:

si vuole ridurre le opzioni politiche da sottoporre al decision maker?

Se la risposta è negativa, ovvero si ritiene che non sia compito dello scienziato quello di fungere da filtro delle opzioni politiche, si rientra quindi nella categoria del "mediatore", che cerca di presentare la maggior parte delle opzioni, illustrandone i pro e i contro – ma suggerendo, tra le tante opzioni, quelle più solide dal punto di vista scientifico.

Se la risposta è positiva, invece, la figura che più si addice è quella del "lobbista": lo scienziato, dunque, vuole prendere una posizione attiva e forte all'interno del dibattito, e lo può fare in maniera esplicita o non dichiarandolo (lobbista invisibile).

La scelta di "chi essere" non è un mero esercizio teorico: essere consapevoli del ruolo che si vuole assumere avrà ripercussioni sulla struttura e sull'efficacia di un policy brief. Chi legge probabilmente non è un esperto della materia, ma non è nemmeno un ingenuo: se costruiamo un intero policy brief nella veste di un "arbitro", offrendo una sola opzione politica fingendo che l'argomento abbia un largo consenso, quando ciò è pubblicamente falso (in altre parole, facendo la parte del lobbista invisibile), sicuramente il decision maker se ne accorgerà, e considererà l'interno lavoro (e non solo le opzioni politiche) come falso e di parte: in altre parole, meglio non barare, ma mostrarsi per quello che si vuole essere.

A chi si vuole parlare?

Una volta capito qual è la funzione che si vuole assumere all'interno del dibattito, è necessario concentrarsi sul contenuto. A questo scopo, nel capitolo 2 si era giunti a riassumere le esigenze dei policy maker in una lista di domande da porsi⁹². Innanzitutto:

1. A chi è indirizzato il policy brief: a un politico o a un burocrate? Quali target elettorali/di potere ha?

Individuare a chi esattamente è indirizzato il policy brief è veramente fondamentale. Questa domanda può essere integrata dalle osservazioni del Prof. Tsai su attori, interessi, audience e opzioni politiche. In dettaglio, un *profiling* accurato del proprio target riesce a ricostruire il modo in cui il policy brief entrerà nella macchina decisionale, attraverso quali canali, con quali altre informazioni verrà confrontato, etc. Fare un *profiling* del genere, per uno scienziato, non è affatto semplice, e richiede tempo: tuttavia è fondamentale.

Per facilitare il compito, nel capitolo 2 sono stati riassunti alcuni aspetti che lo scienziato deve considerare del mondo (a lui spesso estraneo) del policy making. Insomma, quando si appresta a preparare i contenuti da mettere nel policy brief, è bene che abbia chiaro i seguenti aspetti:

2. In quali e quanti passaggi verrà utilizzato questo policy brief?

Questa domanda integra quella che si pone il Prof. Tsai: *l'audience del policy brief è un singolo individuo o una organizzazione?* Aver chiara la differenza è veramente cruciale: se il target è un top decision maker (come un ministro, un dirigente di un ministero, un primo ministro o il segretario generale di una qualche organizzazione) è bene tenere presente anche il percorso professionale dello stesso. Se si tratta, invece, di un'organizzazione, è bene capire quali organi interni ha, che competenze tecniche hanno (il policy brief finirà in mano ai membri di un comitato di esperti? O, invece, di un'assemblea rappresentativa, e dunque, una sorta di *general public*?).

⁹² V. p. 46

3. *L'informazione scientifica contenuta in questo policy brief è collegabile a fattori sociali non considerati, quali, ad esempio, il lavoro o costi economici di attuazione ingenti?*

Questa è veramente una domanda centrale, poiché spesso questi fattori non vengono considerati in un policy brief. Come già sottolineato, non sempre l'evidenza scientifica combacia con altri fattori sociali che riguardano l'argomento di un policy brief. In modo molto efficace, Anne Glover, l'ex *Chief Scientific Advisor* della Commissione Europea, ha descritto lo scontro che talvolta ci può essere tra evidenza scientifica e fattori sociali: “La sfida è quando subentra il processo democratico. Molte politiche non sono basate sull'evidenza, ma ci possono essere anche altre ragioni economiche o sociale [perché tali politiche non siano basate sull'evidenza, ndr]. Prendiamo l'esempio delle droghe. Ci sono più persone morte andando a cavallo, piuttosto che quelle uccise dall'ecstasy. Se usassimo la sola evidenza dovremmo dire: “Bene, proibiamo l'equitazione e legalizziamo l'ecstasy”? Beh, no, perché ci sono un sacco di altri problemi e fattori che dobbiamo considerare”⁹³.

Definite queste tre questioni generali, le altre domande a cui è necessario poter rispondere prima di scrivere un policy brief sono:

4. *Nella stesura del policy brief, si è utilizzato un linguaggio e delle definizioni direttamente spendibili per il decision maker, ovvero calibrate al suo target elettorale/rete di potere?*

Avere questa sensibilità spinge i policy maker a ritenere l'intero documento come un qualcosa che oltre a dare informazioni, può trasformarsi in un autentico documento di lavoro, una sorta di appunti già preparati da tenere pronti in caso di bisogno.

5. *Sono stati inseriti degli esempi che creano emozioni o pochi dati che riescano a inquadrare chiaramente il problema?*

Come già anticipato nel Capitolo 2, può succedere che le questioni scientifiche siano eccezionalmente serie, ma che difficilmente provochino delle forti emozioni. Insomma, chiunque riesce a capirne l'importanza ma pochi riescono a far proprio il messaggio.

⁹³ <http://www.euractiv.com/innovation-enterprise/chief-scientific-adviser-policy-p-interview-514074>

Cercare esempi significativi o pochi dati altamente descrittivi può aiutare l'empatia sull'oggetto del policy brief.

6. L'informazione scientifica che ho inserito ha già sofferto di loop decisionali? Quanto è alto il grado di mutevolezza dell'opinione pubblica sull'argomento?

Spesso, i singoli cittadini ritengono che di certe questioni si debba occupare il governo, poiché il tema trattato è troppo grande per essere affrontato dai singoli.

Tuttavia, i governi a loro volta temono le ripercussioni negative in termini elettorali di politiche che possono prevedere maggiori spese o cambi drastici nello stile di vita dei cittadini: quando avviene questo fenomeno, siamo in presenza di un loop decisionale, che provoca inazione. Perché esattamente è successo? Ci sono strategie per superare questo loop? Tutte queste considerazioni dovrebbero essere inserite all'interno delle raccomandazioni politiche

7. È stato inserito un box in cui si spiegano chiaramente i range probabilistici di riferimento per i termini generici che descrivono l'incertezza? I range sono troppo ampi?

Questo è un punto molto importante: è assolutamente necessario richiamare un semplice elemento che deve essere inserito all'interno di un policy brief. Come si è visto nel capitolo 2⁹⁴, uno dei maggiori problemi comunicativi risiede nel fatto che scienziati e decision maker danno diversi significati a locuzioni apparentemente comuni. È il famoso caso del “circa 50%” o comunque di tutte le locuzioni che trascrivono i gradi di incertezza politica. Come sciogliere questi dubbi? In termini meramente tecnici, è assolutamente necessario che sia incluso nel documento in una posizione visibile un box che spieghi esattamente tutte le locuzioni percentuali che vengono utilizzate, sia in termini numerici, che a parole (ad esempio: “sotto il 20% di possibilità: tra lo 0 o il 20%, quindi abbastanza improbabile”).

8. Ho inserito un inquadramento economico in termini di costi/benefici dell'inazione?

⁹⁴ V. p. 35

Parlare di soldi è veramente importante e efficace quando si ha a che fare con dei decision maker. Uno scienziato, tuttavia, non è necessariamente capace di quantizzare concretamente in termini di costi-benefici economici una determinata politica, poiché non rientra nelle capacità che gli vengono richieste. Per ovviare a questo, laddove possibile, è consigliabile cercare nella letteratura scientifica economica, o, meglio ancora, includere nel proprio team un economista.

9. L'informazione che voglio portare avanti che orizzonte temporale ha? Riesco a riportare solo uno scenario al massimo di medio periodo?

Come più volte sottolineato, tempo, denaro e valori sociali sono i tre parametri di riferimento per la costruzione di una politica. I decision maker, però, hanno degli orizzonti temporali estremamente limitati rispetto a quelli su cui spesso lavorano gli scienziati: per venire incontro alle esigenze dei politici, nel novero dei possibili scenari futuri, è consigliabile riportare quelli con orizzonti temporali più brevi possibili.

10. È possibile localizzare l'informazione in base al target elettorale/rete di potere?

Che si stia indirizzando il policy brief a una ong che opera su scala globale, ad un governo nazionale o a uno locale, ogni decision maker ha un proprio bacino geografico tipico. Anche se non è detto che il fenomeno descritto nel policy brief sia caratterizzato dalla stessa limitazione spaziale, è sempre bene tenere a mente il bacino geografico di riferimento, ad esempio quando si forniscono degli esempi, o si parla di best practice.

Più si riesce a rispondere affermativamente a queste domande, maggiore efficacia ha un policy brief.

Come si può scrivere?

Una volta che il target è stato ben definito, si hanno chiari gli interessi, i valori e gli attori in gioco si può procedere alla stesura del policy brief, seguendo sostanzialmente la partizione suggerita dalle linee guida FAO⁹⁵ e i suggerimenti di stile GHINET⁹⁶.

⁹⁵ V. p. 78

In questo ambito, particolare importanza sembrano avere due elementi: la grafica della pagina e la lunghezza dell'intero documento. Per quanto riguarda il primo aspetto, la grafica, risulta fondamentale che essa sia estremamente accattivante e in linea con le tendenze *visual* del momento. Un policy brief non è certo un documento di marketing, una brochure o un depliant; tuttavia, la maggior parte di coloro che non sono esperti o scienziati sono visivamente abituati a ottenere informazioni da fonti che hanno una grafica contemporanea. Nel bilanciamento tra comunicazione istituzionale e grafica contemporanea, vengono in soccorso le *data visualizations* e le infografiche: sono strumenti accattivanti, che, se ben fatti, coniugano correttezza scientifica e facilità di lettura (e una buona capacità di essere memorizzate, almeno nelle grandi linee). Se è vero che comunque non è necessario esagerare con tali rappresentazioni grafiche, è anche vero che è preferibile sostituire un paragrafo scritto con un grafico: il tempo di lettura diminuisce, ma, se ben costruito, i concetti passano in maniera più efficace.

Per quanto riguarda il secondo aspetto, non c'è una lunghezza standard, anche se il consiglio generale di tutte le linee guida è di mantenere un policy brief "più corto possibile". Nella redazione di questo elaborato, ho visionato numerosi esempi di policy brief, ed empiricamente è abbastanza evidente che un totale di due fogli A4 sia più che sufficiente in termini di tempo e di contenuto. Questa lunghezza ha anche un ulteriore vantaggio: permette di stampare in fronte retro, cosicché non si abbiano numerosi fogli da editare e stampare, ma soprattutto fa sì che chi riceve il policy brief non perda nemmeno un foglio.

Nell'Appendice A si è creata una vera e propria check list per verificare il grado di efficacia di un policy brief; tale check list è stata applicata ad alcuni esempi di policy brief effettivamente realizzati che vengono indicati dalle principali linee guida (FAO, GHINET, etc) come esempi da seguire.

⁹⁶ V. p. 81

Il policy brief 2.0

Nel percorso fin qui fatto si è tentato di rendere più efficace un policy brief. Tradizionalmente il policy brief è un documento cartaceo, e tuttora le tecnologie di interazione carta-web sono ancora rudimentali. È possibile però suggerire alcune piccole azioni aggiuntive per rendere il documento come un'appendice cartacea molto succinta di contenuti che si trovano in uno specifico contenitore sul web: si tratta quindi di creare un "policy brief 2.0".

Per rendere un policy brief più interattivo ci sono due strumenti, che possono essere usati sia singolarmente che parallelamente (a seconda del tempo e dell'importanza del policy brief stesso): rendere il policy brief un documento leggibile sui *device* elettronici (personal computer, tablet, smartphone, etc) e collegare al policy brief un sito che offra contenuti maggiormente dettagliati e specifici.

Un policy brief elettronico

Un primo passo, abbastanza banale, è quello di creare il documento non solo per la forma cartacea, ma anche come pdf (o altra estensione) leggibile su internet o su *device* elettronici. Ad oggi, invero, la maggior parte dei policy brief sono in formato pdf, ma si tratta più che altro della riproduzione di un policy brief cartaceo sul web. Questo non è corretto, poiché il web consente una maggiore interattività, soprattutto per quanto riguarda la possibilità di mettere link interni o hyperlink esterni al policy brief stesso. Anzi, oggi è possibile avere alcune possibilità di animare tali documenti online, attraverso visualizzazioni dati in movimento (gif animate) o altro. Insomma, un policy brief 2.0, se ben fatto, non è la mera riproduzione del cartaceo: sono due documenti distinti (con possibilità diverse) ma con i medesimi contenuti.

Creare un sito web specifico per il policy brief

Il passo successivo è quello di creare un sito web specifico per il policy brief. Tale sito web può essere collegato in due modi al documento cartaceo, attraverso l'enfatizzazione

dell'indirizzo web (che allora deve essere molto chiaro e facilmente memorizzabile) e/o un QR code.

Nel sito web, è consigliabile che i contenuti siano molto organizzati, ma soprattutto che siano strutturati su tre livelli: un primo livello che presenti poche nozioni in più rispetto al policy brief stesso – ad esempio dei semplici video o delle slide share che amplino un po' i contenuti del policy brief; un secondo livello che vada un po' più in profondità, ad esempio proponendo dei dataset più completi rispetto a quelli presenti nel policy brief; un terzo livello, infine, che entri più nelle questioni tecniche, e che possa servire al decision maker nel caso in cui debba fronteggiare un esperto contrario alla politica proposta dal policy brief .

Questi materiali in più sicuramente sono un sovraccarico di lavoro notevole per uno scienziato che voglia comunicare a un politico. Tuttavia rappresentano delle estensioni ormai indispensabili, poiché ormai il web è divenuto il media di riferimento per ottenere informazioni attendibili. Inoltre, creare una piattaforma web di approfondimento del policy brief ha anche un effetto imprevisto, ma positivo: può intercettare dei target che inizialmente non si erano considerati – il fatto che tali target non considerati non necessariamente abbiano gli stessi interessi o necessità del target su cui si è costruito il policy brief non costituisce un problema, poiché la fruizione su internet è libera, e dunque si tende più ad adattarsi ai contenuti.

Conclusioni

Al termine di questo percorso è necessario allargare un po' l'orizzonte, e capire precisamente il contesto in cui uno strumento come il policy brief verrà utilizzato. Oggi la politica (specialmente quella internazionale), continua a ripetere come un mantra che è necessario arrivare ad una politica basata sui fatti, sull'evidenza scientifica, piuttosto che sulle opinioni politiche (spregiativamente indicate come "ideologiche", come se un'ideologia, di per sé, fosse negativa).

Nella maggior parte dei casi il richiamo all'evidence base policy (EBP) è in sostanza un mero espediente retorico. Ma anche laddove tale richiamo è sincero, è pur sempre velato da un discrimine di tipo valoriale: l'evidenza scientifica è sicuramente un bene, l'ideologia è un male.

Il fatto che poi, come si è visto specialmente nel capitolo 4, al momento non esistano canali e strumenti solidi e robusti per trasmettere questa evidenza ai politici, la dice lunga su quanto in realtà anche chi è promotore (fino ai livelli di fondamentalismo culturale) della EBP stia spesso assumendo una chiara posizione ideologica. In altre parole, dopo aver attentamente esaminato il difficile rapporto tra scienza e politica, al fine di migliorare uno strumento per ridurre tale difficoltà, è necessario anche dire che è naturale, sano e sostanzialmente pacifico che il succitato rapporto scienza-politica rimanga comunque problematico. Ciò alla luce di due considerazioni.

La prima è di carattere storico-politico. L'EBP ha avuto un notevole slancio (sebbene siano decenni che ormai viene richiamata) quando fu ufficialmente adottata dai governi di Tony Blair. Crollato il Muro, la Gran Bretagna aveva cessato di avere il ruolo (invero condiviso con la Repubblica Federale tedesca) di gendarme d'Europa per conto degli Stati Uniti. Se il thatcherismo aveva comunque retto qualche anno dopo la fine dell'Unione Sovietica, Blair doveva rappresentare il nuovo che avanzava: ma doveva avanzare senza una guida, ovvero senza un'ideologia largamente condivisa dai suoi elettori. La novità del personaggio era di per sé – almeno inizialmente – la fonte della sua legittimazione. Tuttavia non si può governare "a briglie sciolte", senza un principio

ispiratore, un riferimento culturale che dia uniformità all'azione politica.

Al motto di *“what works, not political values”*, Blair affermava un principio chiaro, il cardine stesso dell'approccio EBP: le decisioni politiche (nel senso di policies) dovrebbero essere basate su ciò che funziona, che è concreto, che è reale, e non sulla finzione della retorica politica, sul dogmatismo ideologico. Probabilmente oggi sembra un discorso abbastanza banale, ma a metà anni Novanta, era sicuramente una novità detta da un politico di quel calibro.

In realtà, Blair esplicitava, con i suoi tipici slogan, una tendenza che ormai era ben radicata nella politica europea; la stessa costruzione dell'Unione Europea è basata sull'assioma del *“what works”* (basti pensare che la maggioranza delle decisioni europee sono prese grazie al voto congiunto dei due principali partiti *“rivali”*), anche se questo, poi, nella pratica, non si traduce quasi mai in politiche realmente basate sull'evidenza politica: ecco che l'approccio EBP è diventato, suo malgrado, un'ideologia di per sé, un canone a cui tendere, ma che nella pratica quotidiana viene ampiamente disatteso.

Sicuramente su tanti temi l'EBP è un metodo di decisione politica fondamentale: politiche sanitarie e socio-ambientali dovrebbero essere basate su questo metodo – ed è proprio in settori come questi che il policy brief può risultare davvero uno strumento importante. Tuttavia non va trascurato che anche l'EBP ha un lato *“oscuro”*. Uno degli studi più interessanti sul *“senso dell'evidenza”* è stato condotto da Andries du Toit⁹⁷.

L'autore cerca di capire quanto sia applicabile l'approccio EBP nei contesti di estrema povertà – e dunque rileva alcuni paradossi, in particolar modo due: da una parte, la retorica sull'EBP è prescrittivo-normativa piuttosto che descrittiva, andando ad individuare ciò che dovrebbe essere piuttosto che ciò che realmente è; dall'altra, come sopra riportato, assume che ormai l'EBP sia diventata a tutti gli effetti un'ideologia – o, almeno, un tipo di retorica politica.

Andries du Toit conclude quindi dicendo che *“piuttosto che focalizzarsi semplicemente sull'evidenza, gli approcci ai cambiamenti politici dovrebbero focalizzarsi su come l'evidenza viene utilizzata nella retorica politica e ideologica, in un contesto di rivalità”*.

A du Toit fa eco Enrique Mendizabal, un ricercatore e, soprattutto, uno dei più

⁹⁷ du Toit A. (2012)

importanti advisor sulle politiche della ricerca all'interno dei think tank. Mendizabal esplicita in maniera molto chiara i pericoli che si nascondono dietro la retorica dell'EBP, elencandoli⁹⁸:

potenzialmente, insistere sull'evidenza scientifica può diventare anti-democratico, poiché virtualmente esclude l'opinione pubblica dal dibattito politico (che si ridurrebbe ad un dialogo tra esperti e policy maker);

è difficilmente applicabile in quei contesti dove non esistono delle "infrastrutture sociali" robuste – ovvero proprio quei paesi a cui si riferisce du Toit

L'EBP ha dimostrato di funzionare meglio in quei contesti in cui i risultati sono misurabili. Tuttavia, in gran parte dei casi, come già più volte sottolineato in questo testo, su questioni che riguardano l'intera società è difficile trovare contesti in cui esistano risultati realmente misurabili: la complessità sociale impone una concatenazioni di fattori che possono influenzarsi l'un l'altro e non è detto che se è una singola politica sia effettivamente basata sull'evidenza, questa non vada a peggiorare una situazione sociale collegata.

Infine, richiamando proprio le parole di du Toit, "l'EBP ha un approccio empirico abbastanza naif del ruolo che ha l'evidenza all'interno delle scienze sociali".

Per concludere questo breve discorso sulla complessità che l'approccio dell'evidenza scientifica nel processo di decision making ha per sua natura, è interessante riportare i risultati di uno studio che riguardava le politiche EBP nell'ambito sanitario.

Uno dei risultati di questo studio era che esistono delle limitazioni a livello cognitivo, limitazioni che sono proprie (e dunque non connotate negativamente) alla natura umana. Nelle parole degli autori: "i decision makers in ambito sanitario generalmente non sono capaci di ottenere i risultati di base dell'EBP making poiché gli esseri umani prendono decisioni con i loro processi decisionali che sono per natura limitati e fallibili"⁹⁹.

Tuttavia, è necessario precisare che tutti i contributi fin qui riportati hanno una chiara

⁹⁸ <http://onthinktanks.org/2012/10/17/the-politics-of-the-evidence-based-policy-mantra/>

⁹⁹ McCaughey D., Bruning N. S. (2010)

impostazione costruttivista, cioè tendente a svalutare il discorso scientifico mettendolo al pari dei diversi tipi di argomentazioni retoriche. In parte ciò è condivisibile, in parte no. Come è stato più volte riportato in questo testo, infatti, una volta compresa la cornice di incertezza, contraddittorietà e conflittualità fra le varie interpretazioni scientifiche di un fenomeno, avere un quadro chiaro delle “evidenze” sembra comunque che possa costituire un elemento fondamentale per le decisioni politiche. In tal senso, dei policy brief che esplicitino questa incertezza (quali, ad esempio, quelli dell’ICPP) non possono che essere dei valori aggiunti molto importanti nel processo di decision making.

Ma è proprio il termine evidenza che può condurre a un fraintendimento. Ciò che in inglese è chiamato col termine di evidence, in italiano andrebbe più correttamente riportato con la parola “prova”: in italiano “evidenza”, infatti, rimanda a una radice cartesiana, che ha la sua essenza nell’indiscutibilità. Ma la scienza, specialmente quella moderna, è tutt’altro: è discussione, confronto e dialogo; in questo senso, quindi, la scienza incerta è per sua natura la scienza con più “evidenza”.

Insomma, se è vero che è ormai sempre più necessario che gli scienziati prestino i loro saperi specialistici alla politica, attraverso strumenti quali il policy brief (che dovrebbe, quindi, tenere in considerazioni anche i bisogni dei politici), è altrettanto vero che non necessariamente, e non sempre, delle politiche basate solo sull’evidenza scientifica possano rappresentare l’optimum sociale, ma sicuramente sono migliori rispetto a quelle che escludono le basi scientifiche di una decisione politica.

Bibliografia

- Aaker D. A. (2001), *Strategic Market Management*, John Wiley & Sons
- Allen M. A., Stott P. A., Mitchell J. F. B., Schnur R., Delworth T. L. (2000), Quantifying the uncertainty in forecasts of anthropogenic climate change, *Nature*, 407
- Andersen I. E., Jaeger B. (1999), Scenario Workshop and consensus conferences: towards more democratic decision-making, *Science and Public Policy* 26(5): 331-340
- Antonucci M.C. (2012), "Rappresentanza degli interessi oggi. Il lobbying nelle istituzioni politiche europee e italiane", Carocci
- Berk R.A., Schulman D. (1995), Public perceptions of global warming, *Climate Change* 29:1-33
- Bostrom A., Morgan M.G., Fischhoff B., Read D. (1994) What do people know about global climate change?, *Mental models. Risk Anal*, 14(6):959-970
- Brooks H. (1964), *The Scientific Advisor*, in *Scientists and National Policy Making*, Columbia Univ. Press
- Caciotto M. (2011), *Marketing politico. Come vincere le elezioni e governare*, Il Mulino
- Choi B. C. K. et al (2005), Can scientists and policy makers work together?, *J Epidemiol Community Health* 2005;59:632-637
- Dessai S., Hulme M. (2003), Does climate policy need probabilities?, *Tyndall Centre for Climate Change Research Working Paper* 34
- Du Toit A. (2012), *Working Paper 21: Making Sense of 'Evidence' - Notes on the*

Discursive Politics of Research and Pro-Poor Policy Making, PLAAS

Fothergill, A. (2000), Knowledge transfer between researchers and practitioners. *Nat. Hazards Rev.*, 1

Funtowicz S. O., Ravetz J. R. (1993), Science for the post-normal age, *Futures*, Volume 25, Issue 7, September 1993, Pages 739–755

Helga Nowotny , Peter Scott and Michael T. Gibbons (2001), *Re-Thinking Science: Knowledge and the Public in an Age of Uncertainty*, Polity Press

Hunt J., Shackley S. (1999), Reconceiving science and policy: Academic, fiducial and bureaucratic knowledge, *Minerva*, 37(2), 141-164

Hunt J., Shackley S. (1999), Reconceiving science and policy: Academic, fiducial and bureaucratic knowledge. *Minerva*, 37

Jasanoff S., Wynne B. (1998), *Science and decisionmaking. Human Choice and Climate Change*, S. Rayner and E. L. Malone, Eds., Battelle Press

Jasanoff S. (1990), *The fifth branch: Science advisers as policymakers*, Harvard University Press

Leiserowitz A., Maibach E., Roser-Renouf C., Smith N. (2010), *Climate change in the American Mind: Americans' global warming beliefs and attitudes in June 2010*, Yale University and George Mason University, New Haven, CT: Yale Project on Climate Change Communication

Young H. et al. (2014), Declines in large wildlife increase landscape-level prevalence of rodent-borne disease in Africa, *PNAS*, vol. 111 no. 19, 7036–7041

Lomborg B. (2001), *The Skeptical Environmentalist: Measuring the Real State of the World*, Cambridge University Press

Longino H.E. (1990), *Science as social knowledge: Values and objectivity in scientific inquiry*, Princeton University Press

- Marris E. (2006), Should conservation biologists push policies?, *Nature* 442, 13
- McCaughey D., Bruning N.S. (2010), Rationality versus Reality: The Challenges of Evidence-Based Decision Making for Health Policy Makers, *Implementation Science* 5:39
- Morss R., Wilhelmi O. V., Downton M. W. and Gruntfest E. (2005), Flood risk, Uncertainty and scientific information for decision making. Lessons from an Interdisciplinary Project, American Meteorological Society
- Pellegrino V. et al (2013), La scienza incerta e la partecipazione, *Scienza Express* ed.
- Pidgeon N., Fischhoff B. (2011), The role of social and decision sciences in communicating uncertain climate risks, *Nature Climate Change* 1, 35–41
- Pidgeon N.F., Fischhoff B. (2011), The role of social and decision sciences in communicating uncertain climate risks, *Nature Climate Change*, 1, 35–41.
- Pielke R.A. (2007), *The honest broker: Making sense of science in policy and politics*, Cambridge University Press
- Pielke R.A. (2004), When scientists politicize science: Making sense of controversy over *The Skeptical Environmentalist*, *Environmental Science and Policy* 7(5): 405–417
- Pollack H. N. (2003), *Uncertain science... uncertain world*, Cambridge University Press
- Sarewitz D. (2004), How science makes environmental controversies worse, *Environmental Science and Policy* 7(5): 385–403
- Schattschneider E. E. (1975), *The Semi-Sovereign People: A Realist's View of Democracy in America*, Cengage Learning
- Solanki S. K., et al (2013), Prevalence of Ectoparasite in commensal rats in Dehadu, India, *I.J.C.M.A.P.*, vol. 2 n. 4
- Soon W., Baliunas S. (2003), Proxy climatic and environmental changes of the past 1000 years, *Climate Research*, Vol. 23: 89–110

Upham P., Whitmarsh L., Poortinga W., Purdam K., Darnton A., McLachlan C., Devine-Wright P. (2009), Public Attitudes to Environmental Change: a selective review of theory and practice. A research synthesis for the Living with Environmental Change Programme, Research Councils UK

Vivarelli M., Pianta M. (2000), The Employment Impact of Innovation. Evidence and Policy, *Economia politica*, 2000, issue 3, pages 512-518

Wardekker J.A., van der Sluijs J.P., P.H.M. Janssen, P. Klopogge, A.C. Petersen (2008), "Uncertainty communication in environmental assessments: Views from the Dutch science-policy interface". *Environmental Science & Policy*, 11 (7), pp. 627-641

Zimmerman D. M. (1997), Science, Nonscience, and Nonsense: Approaching Environmental Literacy, The Johns Hopkins University Press

Sitografia

<http://www.ipcc.ch/pdf/supporting-material/uncertainty-guidance-note.pdf>

http://www.spiral-project.eu/sites/default/files/SPIRAL_3-2.pdf

<http://publication2application.org/2014/03/14/scientists-and-policy-makers-10-types-of-talks/>

<http://www.isprambiente.gov.it/it/temi/emergenze-ambientali/danno-ambientale>

<http://www.euractiv.com/innovation-enterprise/chief-scientific-adviser-policy-policy-interview-514074>

<http://www.fao.org/docrep/014/i2195e/i2195e03.pdf>

[http://www.rhsupplies.org/fileadmin/user_upload/toolkit/B_Advocacy for RHS/Guidel](http://www.rhsupplies.org/fileadmin/user_upload/toolkit/B_Advocacy_for_RHS/Guidel)

[ines for Writing a Policy Brief.pdf](#)

<http://www.nwcphp.org/training/opportunities/summer-institute-for-public-health-practice/resource-center/leadership-in-changing-times/Guidelinesforwritingpolicybriefs.pdf>

Appendice A

La tabella seguente è stata costruita sulla base delle domande di verifica del modello integrato di policy brief come trattate nell'elaborato. Questa schematizzazione è solo un modo più semplice e più "utilizzabile" di quanto riportato in dettaglio all'interno del testo, utile per chi vuole avere uno strumento facile e veloce per la valutazione del proprio policy brief.

Fase 1: Il ruolo del policy brief

- Che tipo di ruolo è si vuole assumere all'interno del dibattito (scienziato puro, arbitro, mediatore, lobbista)? Tale ruolo è chiaro dal tipo di *policy recommendation* presenti nel documento?

Fase 2: Verificare l'efficacia politica

- È chiaro il target del policy brief?
- Emerge dal documento uno studio dei passaggi nei quali probabilmente il policy brief verrà utilizzato?
- Sono stati considerati, nella compilazione delle *policy recommendation*, altri fattori sociali oltre all'evidenza scientifica?
- Nella stesura del policy brief, si è utilizzato un linguaggio e delle definizioni direttamente spendibili per il decision maker, ovvero calibrate al suo target elettorale/rete di potere?
- Sono stati inseriti degli esempi che creano emozioni o pochi dati che riescano a inquadrare chiaramente il problema?
- L'argomento trattato ha sofferto di loop decisionali?

- È stato inserito un box in cui si spiegano chiaramente i *range* probabilistici di riferimento per i termini generici che descrivono l'incertezza? I range sono troppo ampi?
- È stato inserito un inquadramento economico in termini di costi/benefici dell'inazione?
- L'orizzonte temporale delle *recommendation* è di breve e/o medio periodo (ovvero non è di lungo periodo)?
- Il policy brief ha una collocazione geografica definita?

Fase 3: Il contenuto e lo stile del policy brief

Fase 3.1: Struttura

- Titolo, Abstract (summary), Raccomandazioni, Introduzione, Testo principale, Implicazioni delle policy, Conclusioni, Altro (box, immagini, etc)

Fase 3.2: Scrittura

- Rispetta lo stile GHINET? (frasi brevi e paragrafi corti, scrittura concisa, linguaggio tecnico limitato, acronimi sciolti, grafici e/o foto), titoli chiari e descrittivi, sono stati evitati termini generici)

Fase 3.3: Contenuto

- Raccomandazioni: le raccomandazioni politiche rispettano tutte le considerazioni fatte nella fase 2?
- Esiste una parte “how-to”, in cui si suggerisce ai target il modo in cui far passare queste politiche al proprio bacino elettorale/rete di potere di riferimento?

Fase 3.4: Verifica

- È contenuto nel limite delle due pagine A4?
- C'è qualcosa che può essere eliminato, dunque non necessario?
- Le sezioni sono collegate l'un l'altra in modo logico?
- Il policy brief è costruito in modo da essere invitante?
- C'è un buon bilanciamento tra spazi bianchi e testo?
- Il testo è stato attentamente revisionato?

Fase 4: Il policy brief 2.0

- È stato creato un pdf interattivo, con link etc, che non sia la mera copia della versione cartacea?
- È stato creato un sito web che approfondisca i contenuti del policy brief?
- Il sito web è stato strutturato su tre livelli?
- Il policy brief, nella sua versione online, è liberamente fruibile da tutti?